

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA  
CENTRO DE CIÊNCIAS JURÍDICAS  
CURSO DE GRADUAÇÃO EM DIREITO

BETTINA GOMES OMIZZOLO

**A DESCONFORMIDADE DE BENS E A QUEBRA DO CONTRATO NA CONVENÇÃO  
DAS NAÇÕES UNIDAS SOBRE OS CONTRATOS DE COMPRA E VENDA  
INTERNACIONAL DE MERCADORIAS (CISG)**

Florianópolis (SC)

2018

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA  
CENTRO DE CIÊNCIAS JURÍDICAS  
CURSO DE GRADUAÇÃO EM DIREITO

**A DESCONFORMIDADE DE BENS E A QUEBRA DO CONTRATO NA CONVENÇÃO  
DAS NAÇÕES UNIDAS SOBRE OS CONTRATOS DE COMPRA E VENDA  
INTERNACIONAL DE MERCADORIAS (CISG)**

Monografia submetida ao Centro de Ciências  
Jurídicas da Universidade Federal de Santa  
Catarina como requisito para obtenção do título de  
Bacharel em Direito.

Orientadora: Prof<sup>ª</sup>. Dra. Aline Beltrame de Moura

Coorientador: Gustavo Becker Monteiro

Florianópolis (SC)

2018

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA  
CENTRO DE CIÊNCIAS JURÍDICAS  
COLEGIADO DO CURSO DE GRADUAÇÃO EM DIREITO

TERMO DE APROVAÇÃO

O presente Trabalho de Conclusão de Curso, intitulado “**A Desconformidade de Bens e a Quebra do Contrato na Convenção Das Nações Unidas sobre os Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG)**”, elaborado pela acadêmica **Bettina Gomes Omizzolo**, defendido em **25/06/2018** e aprovado pela Banca Examinadora composta pelos membros abaixo assinados, obteve aprovação com nota 10,00 (dez), cumprindo o requisito legal previsto no art. 10 da Resolução nº 09/2004/CES/CNE, regulamentado pela Universidade Federal de Santa Catarina, através da Resolução nº 01/CCGD/CCJ/2014.

Florianópolis, 25 de junho de 2018.



**Aline Beltrame de Moura**  
Professor Orientador



**Gustavo Becker Monteiro**  
Coorientador



**Lio Vicente Bocorny**  
Membro de Banca



**Rafaela Girardi Hormann**  
Membro de Banca



**Universidade Federal de Santa Catarina**  
**Centro de Ciências Jurídicas**  
**COORDENADORIA DO CURSO DE DIREITO**

**TERMO DE RESPONSABILIDADE PELO INEDITISMO DO TCC E**  
**ORIENTAÇÃO IDEOLÓGICA**

Aluna: Bettina Gomes Omizzolo

RG: 5.297.505

CPF: 092.809.889-30

Matrícula: 13201136

Título do TCC: A Desconformidade de Bens e a Quebra do Contrato na Convenção Das Nações Unidas sobre os Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG)

Orientadora: Aline Beltrame de Moura

Coorientador: Gustavo Becker Monteiro

Eu, Bettina Gomes Omizzolo, acima qualificada; venho, pelo presente termo, assumir integral responsabilidade pela originalidade e conteúdo ideológico apresentado no TCC de minha autoria, acima referido.

Florianópolis, 25 de junho de 2018.

Assinatura manuscrita de Bettina Gomes Omizzolo em tinta azul, sobre uma linha horizontal.

**Bettina Gomes Omizzolo**

## AGRADECIMENTOS

Se este trabalho representa o término da graduação, não poderia concluí-lo sem antes registrar alguns agradecimentos a tantas pessoas que estiveram comigo nesses últimos cinco anos.

Agradeço em primeiro lugar à minha orientadora Prof. Dra. Aline Beltrame de Moura pela oportunidade de realizar esta pesquisa sob sua orientação e pelo exemplo constante de vocação profissional que admiro desde as primeiras aulas de Direito das Obrigações. Agradeço ainda ao Prof. Dr. Arno Dal Ri Jr. pelos primeiros contatos com o estudo do Direito Internacional, de tal forma que esta passou a ser uma das áreas com as quais mais tenho afinidade.

Ao co-orientador desta pesquisa, Gustavo Becker Monteiro por todas as contribuições recebidas, por ter me apresentado à CISG e me incentivado a escrever sobre este tema, e ainda por compartilhar comigo o teu conhecimento. Agradeço principalmente pela amizade que construímos e pelos sonhos que partilhamos. Possamos permanecer sempre incentivando um ao outro.

De antemão agradeço aos membros da banca de apresentação deste trabalho por terem aceito o convite e pelos valiosos apontamentos que farão. Agradeço em especial ao Dr. Lio Vicente Bocorny pelos ensinamentos de *advocacy* e também de CISG que nos levaram até Viena.

Agradeço ao Grupo de Estudos em Arbitragem Internacional da UFSC (GEARB) e seus membros, em especial aos colegas de time no *25th Vis Moot*, por todas as madrugadas e pela oportunidade de fomentarmos juntos o estudo da arbitragem no Centro de Ciências Jurídicas.

Às amigas com quem compartilho as melhores conversas, risadas, devaneios e ambições, companhias diárias que fizeram da graduação dias melhores: Michelle, Luiza e Marina. E ainda, aos queridos amigos que conheci em sala de aula e com quem vivenciei momentos inesquecíveis também fora dela: Amanda, Carolina, Damaris, Gabriel, Gustavo, Luiz Felipe, Marina e Rafael. Possamos nos reencontrar muito antes da reunião de 10 anos de formados. Ao Aurelio, por todos os quilômetros percorridos.

Agradeço aos colegas de escritório pelo aprendizado e convivência diárias, e o faço na pessoa da minha chefe Anita Gomes Gonzaga Pintarelli, por me ensinar o ofício da advocacia e me confiar a função de estagiária, e principalmente, pelo exemplo de profissional que me inspira a ser.

Agradeço ainda a toda minha querida família e o faço nas pessoas do meu irmão Henrique e do meu avô Darcy, por todos os ensinamentos e trocas diárias de amor, respeito e alegria. Agradeço em especial às duas pessoas que mais me incentivam e apoiam, não apenas durante a realização deste trabalho, mas desde sempre, meus amados pais Sergio Luiz Omizzolo e Heloisa Gomes Omizzolo.

*Às minhas avós, por tudo o que me inspiram a ser.*

## **RESUMO**

O presente trabalho tem por objetivo analisar, segundo as disposições da Convenção das Nações Unidas sobre os Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG), quais as condições que definem a conformidade de mercadorias e as possibilidades de resolução contratual pelo comprador diante da entrega de mercadorias desconformes pelo vendedor. Para tanto, utiliza-se o método dedutivo. Aborda-se primeiramente o contexto internacional no qual surgiu a CISG, as suas características, escopo de aplicação e relevância internacional e nacional. Em seguida, destacam-se as principais características do contrato internacional de compra e venda de mercadorias, em paralelo às disposições da CISG, em especial quanto à formação do contrato e obrigações das partes. Dentre as obrigações das partes, aborda-se o dever de conformidade de mercadorias imposto ao vendedor, incluindo-se os critérios empregados para se averiguar a conformidade. Considerando-se as figuras de violação ao contrato e desconformidade de mercadorias, através desta pesquisa, busca-se apurar as condições nas quais pode ser declarada a resolução contratual pela entrega de mercadorias desconformes, assim como suas consequências. A fim de se averiguar condições práticas para a aplicação da resolução contratual pela entrega de mercadorias desconformes pelo vendedor, foram analisadas decisões prolatadas por tribunais estatais e arbitrais estrangeiros, envolvendo a desconformidade de mercadorias e a resolução contratual.

**Palavras-chave:** Contratos Internacionais. CISG. Desconformidade de bens. Resolução contratual.

## **ABSTRACT**

This study aims to analyze according to CISG provisions what are the conditions that define conforming goods as well as the possibilities of avoidance of contract by the buyer as a consequence of the delivery of non-conforming goods by the seller. The study has been concluded under deductive reasoning. The first topic approached is the context in which the CISG has been ratified, as well as its characteristics, scope of application, and importance in both international and national backgrounds, considering that Brazil has promulgated it in 2014. In sequence, the main characteristics of the international sales contracts are highlighted, in accordance with the CISG provisions, mainly in what concerns formation of the contract and obligations of the parties. Among those obligations, the duty of conformity of goods is imposed to the seller by the Convention, which also purports criteria to define conformity or not of the goods. Furthermore, failure of the parties to comply with their obligations under the contract or the Convention implies a breach of contract, which may constitute a fundamental breach, a subjective concept in CISG. Its criteria and main aspects are also addressed in this study. As regards to fundamental breach, CISG allows the parties a system of remedies, and between those, the remedies secured to the buyer are underlined. Of all those remedies, avoidance of contract is the most severe due to its effects. Therefore, this study aims to indicate what are the conditions under which avoidance might be declared and what are its consequences. It follows then an analysis of decisions issued by foreign state and arbitral tribunals, involving the non conformity or lack of conformity of goods and avoidance of contract, in order to ascertain practical conditions for the application of such remedy by the delivery of non-conforming goods by the seller, highlighting what parameters were identified for this purpose.

**Keywords:** International Contracts. CISG. Non-conforming goods. Avoidance of contract.



## RÉSUMÉ

La présente étude examine selon les dispositions de la CVIM quel sont les possibilités qui définissent la conformité des marchandises et quel sont les possibilités de résolution du contrat par l'acheteur suite à la livraison des marchandises non conformes par le vendeur. L'étude a été conclue sous un raisonnement déductif. Premièrement est abordé le contexte dont lequel la CVIM a été ratifiée, ainsi que ses caractéristiques, les possibilités d'application et son importance, dans les contextes internationaux et nationaux, alors que le Brésil l'a promulguée en 2014. Ensuite, sont abordés les contrats de vente internationaux conformément aux dispositions de la CVIM, principalement en ce qui concerne la formation du contrat et les obligations des parties. Parmi ces obligations, le devoir de conformité de marchandises est imposé au vendeur par la Convention, qui vise également à définir la conformité ou non des marchandises. Le contravention des parties à leurs obligations contractuelles ou imposé par la convention implique une rupture du contrat, ce qui peut constituer une contravention essentielle, notion subjective dans la CVIM. Ses principaux aspects sont également abordés dans cette étude. En ce qui concerne la violation essentielle, la CVIM propose aux parties un système de remèdes, dont lequel sont soulignés les remèdes garantis à l'acheteur. De tous ces remèdes, la résolution du contrat est le plus grave, en raison de ses effets. Par conséquent, cette étude vise à indiquer quelles sont les possibilités dans lesquelles la résolution peut être déclarée et quelles sont les conséquences. Il est encore propose une analyse des décisions rendues par les tribunaux d'État et d'arbitrage étrangers, par rapport à la question de la non-conformité des marchandises et la résolution du contrat, pour déterminer les conditions pratiques d'application de ce remède devant la livraison de marchandises non conformes par le vendeur.

**Mots-clés:** Contrats Internationaux. CVIM. Non-conformité des marchandises. Résolution du contrat.

## **LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS**

BGB - Bürgerliches Gesetzbuch (Código Civil alemão)

CISG - Convenção de Viena sobre os Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias

EUA - Estados Unidos da América

ONU - Organização das Nações Unidas

UNCITRAL - Comissão das Nações Unidas para o Direito Comercial Internacional

UNIDROIT - Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado

ULIS - Uniform Law on the International Sale of Goods

ULF - Uniform Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods

## SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO</b>	<b>11</b>
<b>2. A CONVENÇÃO DE VIENA DE 1980 SOBRE OS CONTRATOS DE COMPRA E VENDA INTERNACIONAL DE MERCADORIAS (CISG): ORIGEM, CARACTERÍSTICAS E APLICAÇÃO</b>	<b>13</b>
2.1 O COMÉRCIO INTERNACIONAL E A NOVA <i>LEX MERCATORIA</i>	13
2.2 O ADVENTO DA CISG	16
2.2.1 O processo de elaboração	16
2.2.2 Principais características	20
2.3 ESCOPO DE APLICAÇÃO	22
2.4 A RELEVÂNCIA DA CISG	25
2.5 A ADESÃO DO BRASIL	28
<b>3. A QUEBRA DO CONTRATO PELO VENDEDOR E O SISTEMA DE REMÉDIOS DA CISG ASSEGURADOS AO COMPRADOR</b>	<b>31</b>
3.1 O CONTRATO INTERNACIONAL DE COMPRA E VENDA DE MERCADORIAS CONFORME A CISG	31
3.1.1 A formação do contrato	34
3.1.2 Obrigações das partes	36
3.1.2.1 Principais obrigações do vendedor	36
3.1.2.2 Principais obrigações do comprador	37
3.2 O DEVER DE CONFORMIDADE DE BENS COMO OBRIGAÇÃO DO VENDEDOR	38
3.3 A QUEBRA CONTRATUAL	44
3.3.1 A violação fundamental	46
3.3.2 A violação não fundamental	47
3.4 O SISTEMA DE REMÉDIOS	49
<b>4. A RESOLUÇÃO CONTRATUAL COMO REMÉDIO À ENTREGA DE BENS DESCONFORMES AO COMPRADOR</b>	<b>53</b>
4.1 A RESOLUÇÃO COMO REMÉDIO À VIOLAÇÃO CONTRATUAL	53
4.1.1 Resolução por iniciativa do vendedor	55
4.1.2 Resolução por iniciativa do comprador	56
4.1.3 A declaração de resolução contratual	59

<b>4.1.4 Consequências da resolução contratual</b>	<b>60</b>
4.2 POSSIBILIDADES DE RESOLUÇÃO CONTRATUAL PELO COMPRADOR DIANTE DA ENTREGA DE BENS NÃO CONFORMES: ANÁLISE DE CASOS	62
<b>4.2.1 Casos em que se verificou a possibilidade de aplicação da resolução contratual pela entrega de bens desconformes</b>	<b>63</b>
<b>4.2.2 Casos em que não se verificou a possibilidade de resolução contratual apesar da entrega de bens desconformes</b>	<b>66</b>
4.3 PARÂMETROS PARA APLICAÇÃO DA RESOLUÇÃO CONTRATUAL DIANTE DE DESCONFORMIDADE DAS MERCADORIAS	69
<b>5. CONSIDERAÇÕES FINAIS</b>	<b>72</b>
<b>REFERÊNCIAS</b>	<b>76</b>
<b>CASOS ABORDADOS</b>	<b>82</b>

## 1. INTRODUÇÃO

O desenvolvimento do comércio e a intensificação das relações internacionais entre os Estados revelam-se essenciais para desenvolvimento econômico e prosperidade social, de modo que o comércio internacional propicia a circulação de riquezas, bens, serviços e indivíduos. O advento das tecnologias de comunicação e o estreitamento das relações internacionais, bem como a formação de blocos comunitários, permitem intensa troca cultural e econômica entre os atores de Direito Internacional.

Neste contexto, a unificação de normas reguladoras do comércio internacional promove segurança e previsibilidade e, sendo o contrato de compra e venda instrumento principal do comércio, a unificação das normas de Direito Internacional Privado a ele aplicáveis permite superar as diferenças legais existentes entre ordenamentos jurídicos, potencializando as relações comerciais. Em vista disso a Comissão das Nações Unidas para o Direito Comercial Internacional (UNCITRAL), componente do sistema da Organização das Nações Unidas (ONU), promoveu a elaboração de relevante instrumento normativo: a Convenção de Viena de 1980 sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG).

A CISG é o mais reconhecido instrumento normativo para compra e venda internacional de mercadorias. Não apenas por contar com atualmente 89 Estados signatários, mas também por agregar em seu texto disposições verdadeiramente capazes de promover a harmonização do Direito Internacional Privado. Essa convenção foi ratificada pelo Brasil no ano de 2013 e entrou em vigor no ordenamento jurídico pátrio em 1º de Abril de 2014. Em 2017 a CISG foi aplicada pela primeira vez por um tribunal estatal brasileiro.

A CISG é ainda abordada na maior competição de tribunais arbitrais internacionais para estudantes de direito do mundo, a “Willem C. Vis International Arbitration Moot”, realizada anualmente em Viena, na Áustria, e em Hong Kong, na China. A competição propõe aos alunos uma simulação de arbitragem internacional acerca de controvérsias avindas de uma relação contratual regida pela CISG. A participação da autora nessa competição motivou a escolha do tema desta pesquisa, eis que o caso proposto na edição de 2018 discutia parâmetros acordados pelas partes e de que modo inferem na configuração de conformidade das mercadorias.

O presente estudo tem por objetivo a análise das condições que definem a conformidade de mercadorias à luz dessa Convenção e as possibilidades e condições de resolução contratual em casos de entrega, pelo vendedor, de mercadorias consideradas desconformes, a partir da doutrina e da jurisprudência internacionais. Justifica-se esta pesquisa pelo fato de que, ainda que sob a

jurisdição da CISG, controvérsias quanto à conformidade das mercadorias ao estabelecido pelas partes em contrato são comumente submetidas a demanda judicial ou procedimento arbitral. Por vezes, tais controvérsias levam as partes à resolução contratual, a depender das circunstâncias que envolvem aquela relação, ocasionando assim ruptura da relação jurídica.

O presente trabalho estrutura-se em três capítulos, sendo que no primeiro capítulo são expostas, em linhas gerais, a origem, aplicação e características da CISG, mencionando-se os aspectos históricos, principiológicos e conceituais nos quais se insere.

No segundo capítulo tem-se uma análise das obrigações que competem ao comprador e ao vendedor, partes do contrato, destacando-se a obrigação do vendedor de entregar mercadorias em conformidade ao acordado pelas partes. Em seguida aborda-se o conceito de violação ao contrato diante de inadimplemento das partes e o sistema de remédios previsto pela Convenção para mitigação de danos diante de descumprimento contratual.

O terceiro capítulo aborda o remédio específico da resolução contratual, as condições nas quais poderá ser aplicada e os efeitos provocados às partes. Ao final, são examinadas algumas decisões estrangeiras nas quais a CISG foi aplicada, como forma de verificar em que condições é possível declarar a resolução contratual diante da entrega de mercadorias em desconformidade ao contrato.

Para a realização deste trabalho utiliza-se o método dedutivo para análise de fontes bibliográficas, em especial obras de direito internacional privado e contratos, bem como de obras dedicadas à Convenção de Viena sobre os Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias, além de artigos científicos relacionados ao tema. Salienta-se que as obras estrangeiras referidas ao longo da pesquisa foram livremente traduzidas para a Língua Portuguesa. Adotam-se ainda as normas atualizadas da Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT), ressalvada a utilização do modelo numérico de citação em conjunto com notas explicativas.

## 2. A CONVENÇÃO DE VIENA DE 1980 SOBRE OS CONTRATOS DE COMPRA E VENDA INTERNACIONAL DE MERCADORIAS (CISG): ORIGEM, CARACTERÍSTICAS E APLICAÇÃO

### 2.1 O COMÉRCIO INTERNACIONAL E A NOVA *LEX MERCATORIA*

O comércio é parte integrante da evolução humana porque permite a produção e distribuição de riquezas mesmo que de forma primitiva como o fizeram os fenícios, primeiros comerciantes internacionais de que se tem conhecimento<sup>1</sup>. A atividade comercial, principalmente em âmbito internacional, reflete dinamicidade das relações econômicas e interpessoais, mantendo-se a frente da atuação do Estado em matéria de mutação, atualização e adaptação à realidade econômica, vindo a ser um dos maiores responsáveis pelo desenvolvimento civilizatório experimentado pelo ser humano<sup>2</sup>. Nesse sentido, destaca Erick Vidigal:

Não por menos que se afirma ter o comércio sempre influenciado na própria organização do Estado que, em muitas situações, se viu forçado a inserir em seu ordenamento jurídico práticas já consagradas no plano fático das relações econômicas, a exemplo das relações envolvendo cambiais, bancos, bolsas de valores, mercado de capitais, sociedades anônimas, pessoas jurídicas autônomas etc<sup>3</sup>.

Dada a relevância do comércio e a intrínseca relação com a economia, quiça diante das evoluções tecnológicas e da internacionalização de processos produtivos, dentre os objetivos das organizações internacionais ligadas ao comércio destaca-se a busca por um mercado mais justo e harmônico, capaz de proporcionar efetivo desenvolvimento econômico e social também a países em desenvolvimento ou menos desenvolvidos<sup>4</sup>. Essas organizações<sup>5</sup> surgem no contexto econômico-social de relativização das fronteiras físicas e intensificação do fluxo de bens, capitais, tecnologias e pessoas a partir da 2ª Guerra Mundial (1939 - 1945). Tal contexto permitiu o fortalecimento das relações econômicas internacionais e a eclosão de organizações transnacionais para regulamentação da ordem pública e privada internacionais<sup>6</sup>.

---

<sup>1</sup> BARRAL, Welber Oliveira. *Comércio Internacional*. Belo Horizonte: Del Rey, 2007, p. 25.

<sup>2</sup> VIDIGAL, Erick. *A Lex Mercatoria e sua aplicação no mundo contemporâneo*. Brasília: Universitas, 2011, v. 9, n. 1, pp. 473-485, p. 474.

<sup>3</sup> Ibidem.

<sup>4</sup> MARINHO, Mônica Romero; NASSIF, André; CAMBOIM, Anna. *Regulação do comércio internacional: série comércio exterior e negócios internacionais*. Rio de Janeiro: FGV, 2014, p. 04.

<sup>5</sup> A título exemplificativo cita-se a Organização Mundial do Comércio, Organização Internacional do Comércio, Mercado Comum do Sul, entre outras.

<sup>6</sup> BASSO, Maristela. *Curso de Direito Internacional Privado*. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2014, p. 106.

A regulamentação do comércio internacional de mercadorias remonta a *lex mercatoria*, conjunto autônomo de normas criadas pelos próprios comerciantes a partir de seus usos e costumes para resolução de disputas durante a era medieval<sup>7</sup>, período marcado por uma estruturação normativa e jurisdicional plural e descentralizada, o que teria possibilitado aos comerciantes desenvolver um Direito uniformizado para o próprio comércio e sua intensificação<sup>8</sup>.

Trata-se de meio regulatório de direito privado para garantir aos comerciantes segurança jurídica nas relações negociais internacionais que firmam entre si<sup>9</sup>. A *lex mercatoria* consolidou-se no âmbito do comércio por possibilitar um modo célere e informal para resolução de controvérsias, totalmente apartado de interferência estatal e independente do Direito codificado à época<sup>10</sup>, adaptando-se à realidade do comércio muito mais coerentemente do que a legislação em vigor. Nas palavras de Frederico Eduardo Zenedin Glitz:

[A *lex mercatoria*] nasceria corporativo, objetivo, universal, baseado na reciprocidade de direitos, com jurisdição participativa e exclusivo aos comerciantes, mas com o tempo se estende para fora dos seus estreitos limites iniciais (em primeiro lugar para abarcar aqueles que negociavam com comerciantes). Por outro lado criaria inovações como a integração jurídica do Direito comercial (independentemente de espaços territoriais), utilização de instrumentos de circulação de crédito e a difusão de novos tipos sociais (por exemplo, a comenda)<sup>11</sup>.

Vera Jacob de Fradera destaca que a *lex mercatoria* representou importante desenvolvimento do comércio em escala internacional ao passo que possibilitava uma aplicabilidade uniforme dentre todas as diversas regiões nas quais o comércio era praticado, afastando assim divergências entre os estatutos locais, os quais eram motivo recorrente de conflitos e insegurança aos comerciantes, dada sua diversidade<sup>12</sup>.

A *lex mercatoria* trespassa o contexto histórico no qual surgiu e, na atual idade contemporânea, persiste o conceito de “nova *lex mercatoria*”, o qual, segundo Ruy Rosado Aguiar, consiste no renascimento do direito dos comerciantes medievais criado pelo empresariado na forma

<sup>7</sup> DIMATTEO, Larry A. *International Sales Law: A Global Challenge*. Cambridge: Cambridge University Press, 2014, p. 09.

<sup>8</sup> GLITZ, Frederico E. Z. *Contrato, Globalização e Lex Mercatoria: Convenção de Viena 1980 (CISG), Princípios Contratuais UNIDROIT (2010) e Incoterms (2010)*. São Paulo: Clássica, 2014, p. 190.

<sup>9</sup> CAMINHOTO, Rita Diniz. *Contratos Mercantis de Compra e Venda Internacionais de Mercadorias e a Convenção de Viena de 1980*. In: MACEI, Demetrius Nichele; BENACCHIO, Marcelo; RIBEIRO, Maria De Fatima (Org.). *Direito Empresarial*. 1 ed. Florianópolis: CONPEDI, 2015, pp. 284 - 313, p. 299.

<sup>10</sup> Ibidem, p. 300.

<sup>11</sup> GLITZ, 2010, p. 192.

<sup>12</sup> FRADERA, Véra Jacob de. A interpretação dos negócios jurídicos empreendidos no Brasil: o alargamento das hipóteses previstas no artigo 113 do Código Civil brasileiro mediante inspiração do artigo 9.º da CISG. In: SCHWENZER, Ingeborg; PEREIRA, Cesar A. Guimarães; TRIPODI, Leandro (coord.). *A CISG e o Brasil: Convenção das Nações Unidas para os Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias*. São Paulo: Marial Pons; Curitiba: Federação das Indústrias do Estado do Paraná, 2015, pp. 569-574, p. 570.



de regras para disciplinar as relações comerciais sem a intervenção legislativa estatal<sup>13</sup>. Segundo Frederico Eduardo Zenedin Glitz, define-se assim um conjunto de regras profissionais, costumes e sentenças arbitrais que podem, num primeiro momento, parecer apartadas de influência estatal<sup>14</sup>.

Para Alfonso Luis Calvo Caravaca e Javier Carrascosa González, não consiste a nova *lex mercatoria* em uma ordem jurídica independente, não se trata de um direito objetivo criado pelo comércio, mas sim um conglomerado de regras e normas fragmentárias de costumes comerciais que regem determinados aspectos particulares do comércio internacional<sup>15</sup>. Maristela Basso atenta ainda para a controvérsia quanto à natureza da nova *lex mercatoria* como direito transnacional. Trata-se de sistema normativo que visa regular não apenas os negócios jurídicos relativos ao comércio internacional, mas também a sanção de comportamentos através de mecanismos de adjudicação de litígios. Assim, tem-se um conjunto de usos e práticas do comércio internacional, contratos-tipo, regulamentos autônomos de associações de comerciantes e câmaras de comércio, decisões arbitrais, dentre outros instrumentos aplicáveis às relações comerciais e jurídicas adjacentes<sup>16</sup>.

Nesse sentido despontam as normas de harmonização do direito internacional privado para a compra e venda internacional, vez que a existência de diferentes regulamentos, tanto em âmbito doméstico quanto em internacional, aos quais se submetem tais contratos, acentua a existência de controvérsias e conflitos entre as partes componentes da relação comercial<sup>17</sup>.

Diante do intenso desenvolvimento do comércio internacional, seus agentes passaram a necessitar de instrumentos aptos e eficazes de regulação das relações jurídicas e conflitos que delas possam surgir<sup>18</sup>. Dentre esses instrumentos, com certeza um dos mais exitosos é a CISG. A Convenção insere-se num cenário globalizado e marcado pela pluralidade de fontes jurídicas reguladoras dos contratos de compra e venda internacional. Sobre tal aspecto da CISG, atestam Edgardo Muñoz e Luiz Gustavo Meira Moser:

Trata-se de um bom exemplo de uniformidade global de ideias e conceitos capazes de conciliar, não deixando de preservar, diferentes percepções de justiça entre as

<sup>13</sup> AGUIAR JÚNIOR, Ruy Rosado de. *Aspectos da Convenção de Viena sobre a Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG) – 1980*. Lisboa: Revista Jurídica Luso Brasileira, 2016, v. 2, n. 2, pp.1407-1437, p. 1408.

<sup>14</sup> GLITZ, 2010, p. 196.

<sup>15</sup> CARAVACA, Alfonso Luis Calvo; GONZÁLEZ, Javier Carrascosa. *Los Contratos Internacionales y el Mito de la “Nueva Lex Mercatoria”*. Curitiba: Cadernos da Escola de Direito Centro Universitário Autônomo do Brasil, 2010, v. 1, n. 12, pp. 1-20, pp. 07 - 09.

<sup>16</sup> BASSO, 2014, p. 106.

<sup>17</sup> DOLGANOVA, Iulia; LORENZEN, Marcelo Boff. *O Brasil e a adesão à Convenção de Viena de 1980 sobre Compra e Venda Internacional de Mercadorias*. Belo Horizonte: Revista Fórum CESA, 2009, ano 4, n. 10, pp. 46-61, p. 47.

<sup>18</sup> FRADERA, Véra Maria Jacob de. A noção de contrato na Convenção de Viena de 1980 sobre Venda Internacional de Mercadorias In: JOBIM, Geraldo Cordeiro; JOBIM, Marco Félix; TELLINE, Deise Estrela (Coord.). *Tempestividade e Efetividade Processual: Novos rumos do processo civil brasileiro*. Caxias do Sul: Plenum. 2010, pp. 657-671, p. 657.

legislações nacionais. Sob uma perspectiva mais ampla, a CISG é parte de um importante elemento da globalização: o comércio internacional<sup>19</sup>.

Cumprir destacar que a CISG não objetiva relativizar a soberania Estatal em detrimento da uniformização do direito internacional da compra e venda. Não há que se falar em "Direito supranacional", pois como será abordado adiante, a Convenção é pautada pela autonomia da vontade relacionada ao Direito Comparado que a origina, como forma de aperfeiçoar as relações internacionais no que tange à compra e venda<sup>20</sup>.

## 2.2 O ADVENTO DA CISG

### 2.2.1 O processo de elaboração

Conforme exposto, o ímpeto uniformizador do Direito Internacional Privado permite a codificação de normas internacionais específicas à determinada área do Direito, de modo que a CISG foi elaborada como uma lei uniforme para o comércio internacional. Por esta razão tais normas melhor respondem às necessidades daqueles inseridos no mercado globalizado<sup>21</sup>.

Dentre essas necessidades destacam-se esforços para o desenvolvimento comercial pautado por mais igualdade e, ao mesmo tempo, considerando as diferenças econômicas, sociais e jurídicas existentes entre diferentes Estados<sup>22</sup>. Por tal razão, durante os trabalhos de elaboração da Convenção, bem como de sua redação final, buscou-se a participação de uma pluralidade de países em diferentes estágios de desenvolvimento econômico<sup>23</sup>.

Porém, nem sempre a iniciativa de uniformização das normas reguladoras do comércio internacional congregou tamanha participação. Muito antes de vir a existir a Conferência de Viena, a ideia de uniformização do direito do comércio internacional é atribuída ao Prof. Dr. Ernst Rabel por ter proposto em 1928 ao recém criado Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado (UNIDROIT) que adotasse como um de seus primeiros trabalhos a unificação do direito de

---

<sup>19</sup> MUÑOZ, Edgardo; MEIRA MOSER, Luiz Gustavo. *A adesão do Brasil à CISG: consequências para o comércio na China e América Latina*. Porto Alegre: Revista Brasileira de Arbitragem, 2012, v. 9, n. 34, pp. 52-71, p.58.

<sup>20</sup> DOLGANOVA; LORENZEN, 2009, p. 02.

<sup>21</sup> AGUIAR JÚNIOR, 2016, p. 1407.

<sup>22</sup> DOLGANOVA; LORENZEN, 2009, p. 03.

<sup>23</sup> GREBLER, Eduardo. *A Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Venda Internacional de Mercadorias e o Comércio Internacional Brasileiro*. Belo Horizonte: Anuário Brasileiro de Direito Internacional, 2006, v. 1, n. 1, pp. 94-109, p. 94.

compra e venda internacionais<sup>24</sup>. Destaca João André Lima o contexto de atuação em que o UNIDROIT se inseriu relacionado ao panorama do comércio internacional a época de sua criação:

[...] as condições para o desenvolvimento de um direito uniforme revelaram-se mais favoráveis naquelas atividades que não se encontravam regidas de maneira satisfatória pela legislação existente - por resultarem de novos processos científicos e técnicos. O rápido progresso do intercâmbio comercial, durante o século XIX, impôs aos Estados a necessidade de sacrificar certos princípios de suas legislações nacionais, com vistas a facilitar, mediante regulamentação internacional uniforme, as transações onde o interesse internacional era mais marcado<sup>25</sup>.

O UNIDROIT, sediado em Roma, Itália, foi criado em 1926 por iniciativa da Liga das Nações como organização intergovernamental independente destinada à unificação do Direito Internacional Privado, objetivando a produção normativa com ênfase a previsibilidade e segurança nas relações internacionais através de uma norma substantiva supranacional<sup>26</sup>. Assim, a criação do UNIDROIT representa o marco inicial do fenômeno de harmonização intergovernamental do direito privado em nível mundial<sup>27</sup>.

Apesar de o apelo do Prof. Rabel ter suscitado engajamento do Instituto, somente após a 2ª Guerra Mundial foi possível concentrar esforços na produção de um primeiro esboço de direito internacional comercial uniforme. A partir de então, o Instituto passou a aprimorar tal esboço e submetê-lo a revisões, de modo que em 1963 chegou-se à versão a ser proposta, e posteriormente ratificada, na Conferência da Haia de 1964<sup>28</sup>.

Por ocasião da Conferência da Haia de 1964 restaram ratificadas duas convenções diplomáticas para uniformização da compra e venda internacionais: a ULIS e a ULF<sup>29</sup>, sendo a primeira voltada às disposições substantivas que envolvem a compra e venda e a segunda à formação do contrato de compra e venda internacionais.

Mesmo ratificadas, as chamadas Convenções da Haia<sup>30</sup> não contaram com a adesão necessária para serem consideradas efetivas à uniformização em grande escala. Dos 28 Estados participantes

<sup>24</sup> HUBER, Peter; MULLIS, Alastair. *The CISG: a new textbook for students and practitioners*. Munique: Sellier, 2007, p. 02.

<sup>25</sup> LIMA, João André. *A harmonização do direito privado*. Brasília: Fundação Alexandre de Gusmão, 2007, p.28.

<sup>26</sup> FONSECA, Patrícia Galindo da. *O Brasil perante uma Nova Perspectiva de Direito Mercantil Internacional*. Rio de Janeiro: Revista Forense, 1998, v. 341, pp.193-211, p.197.

<sup>27</sup> LIMA, 2007, p. 29.

<sup>28</sup> WEBERBAUER, Paul Hugo; BARZA, Eugênia Cristina Nilsen Ribeiro. *Introdução às regras de aplicação da Convenção da ONU sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias e o direito internacional privado brasileiro*. Brasília: Revista de Direito Internacional, 2015, v. 12, n. 1, pp. 379-394, p. 383.

<sup>29</sup> As siglas referem-se aos títulos em inglês: Uniform Law on the International Sale of Goods (ULIS) e Uniform Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods (ULF).

<sup>30</sup> WEBERBAUER e BARZA diferenciam as Convenções da Haia (ULIS e ULF) da Conferência de Haia sobre Direito Internacional Privado. Esta última é organização composta por 74 Estados membros, que promove a uniformização das regras de Direito Internacional Privado através de convenções internacionais em diferentes ramos do Direito Privado. Op. cit, p.382.

da Conferência de 1964, somente 9 ratificaram as Convenções, dentre os quais não se encontravam França e Estados Unidos da América, potências econômicas estratégicas no cenário do comércio internacional<sup>31</sup>. A baixa adesão internacional é apontada como uma das falhas à efetividade das Convenções da Haia. Dentre os Estados que as ratificaram a maioria pertence à Europa Ocidental e eram considerados países de relevante desenvolvimento econômico, enquanto os demais não representavam parcela significativa dos envolvidos no comércio internacional<sup>32</sup>. Foram eles: Alemanha, Bélgica, Gambia, Holanda, Israel, Itália, Luxemburgo, San Marino e Reino Unido<sup>33</sup>.

Muna Ndulo elenca quatro razões pelas quais as Convenções da Haia não alcançaram seus objetivos: (i) afora o baixo de número de Estados presentes na Conferência, dentre estes não estavam suficientemente representados os países socialistas e de economias em desenvolvimento; (ii) o uso de conceitos abstratos e complexos que permitiam interpretações ambíguas das Convenções; (iii) as normas voltavam-se ao comércio transfronteiriço enquanto relações comerciais envolvendo transporte marítimo de longa distância não foram suficientemente abordadas; (iv) por fim, o escopo de aplicação das Convenções foi considerado demasiadamente amplo para fins de aplicação à luz das regras de Direito Internacional Privado<sup>34</sup>.

O fato de a Conferência ter ocorrido com o baixo quórum de 28 países, de maioria capitalista, resultou não somente em representação falha de países socialistas e em desenvolvimento, como também em rejeição do texto por parte desses, para os quais as Convenções representavam um tratamento jurídico favorável somente aos países industrializados<sup>35</sup>. Ademais, a forma pela qual as Convenções foram ratificadas também é alvo de críticas no sentido de terem se dado em curto espaço de tempo e sob forte pressão por força dos países de *civil law*, dos quais advinham a maioria dos membros que compunham o comitê responsável pela redação dos textos das Convenções<sup>36</sup>.

Apesar dos obstáculos que resultaram no insucesso das Convenções da Haia, Stefan Kroll, Loukas Mistelis e Maria del Pilar Perales Viscasillas atentam ao fato de que a ULIS e ULF representam importante passo da comunidade internacional no desenvolvimento da unificação

<sup>31</sup> SCHLECHTRIEM, Peter; BUTLER, Petra. *UN Law on International Sales The UN Convention on the International Sale of Goods*. Berlin: Springer, 2009, p. 01.

<sup>32</sup> HUBER; MULLIS, 2007, p.03.

<sup>33</sup> Disponível em: <<https://www.unidroit.org/instruments/international-sales/international-sales-ulis-1964>>. Acesso em: 16 abr. 2018.

<sup>34</sup> NDULO, Muna. *The Vienna Sales Convention 1980 and the Hague Uniform Laws on International Sale of Goods 1964: A Comparative Analysis*. International And Comparative Law Quarterly, v. 38, n. 1, pp.1-25, 1989, pp. 3-4.

<sup>35</sup> WEBERBAUER; BARZA, 2015, p.383.

<sup>36</sup> KRÖLL, Stefan; MISTELIS, Loukas; VISCASILLAS, Maria del Pilar Perales. *United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)*. Munique: Verlag C.h. Beck Ohg, 2011, pp. 03-04.

normativa da compra e venda internacional de mercadorias, bem como um primeiro marco do qual pode partir o projeto da CISG<sup>37</sup>.

Outro legado das Convenções da Haia é a percepção de que para se obter a uniformização normativa em escala global seria necessário engajamento também em escala global, razão que motivou a Assembleia Geral da ONU a decidir pela criação de uma comissão específica para a promoção da unificação e harmonização normativa do comércio internacional<sup>38</sup>. Diferentemente do aspecto impresso pelas Convenções da Haia, o trabalho dessa comissão seria respaldado pela expressão “Nações Unidas”, conferindo-o engajamento global<sup>39</sup>. Tal comissão foi criada em 17 de dezembro de 1966 pela Resolução 2205 (XXI) da Assembleia Geral da ONU, sendo denominada Comissão das Nações Unidas para o Direito do Comércio Internacional (UNCITRAL) e tendo como principal objetivo promover a modernização das regras aplicáveis ao comércio internacional, visando o consenso dos agentes nele envolvidos<sup>40</sup>. A primeira sessão da UNCITRAL ocorreu em 1968, antes mesmo da entrada em vigor das Convenções da Haia.

Considerando-se o contexto no qual as Convenções da Haia foram ratificadas, a Comissão entendeu ser relevante averiguar o posicionamento dos Estados membros da ONU, requerendo ao então Secretário Geral da ONU que enviasse um questionário aos membros da Organização<sup>41</sup>. Assim, percebendo as razões pelas quais as Convenções da Haia não obtiverem o sucesso almejado, a UNCITRAL estabeleceu como orientações ao seu trabalho a incorporação de normas procedimentais e materiais em um mesmo instrumento, abandonando a concepção dicotômica estabelecida pela ULIS e ULF, e a organização de um “*Working Group*”<sup>42</sup>, composto por nacionais de diferentes países, afim de promover maior representação no âmbito da recém criada Comissão<sup>43</sup>. Destaca-se como grande desafio da UNCITRAL, desde a sua criação, a manutenção de seu caráter representativo e internacional, superando a bipolaridade entre socialismo e capitalismo,

<sup>37</sup> KRÖLL; MISTELIS; VISCASILLAS, 2011, p.04.

<sup>38</sup> HONNOLD, John O. *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*. 3. ed. The Hague: Kluwer Law International, 1999. p. 06.

<sup>39</sup> WEBERBAUER; BARZA, 2015, p. 384.

<sup>40</sup> DE ARAUJO, Nadia. *Direito internacional privado: teoria e prática brasileira*. Porto Alegre: Revolução eBook, 2016, Capítulo V, para. 19.

<sup>41</sup> NDULO, 1989, p. 03.

<sup>42</sup> A ONU adota em sua estrutura a formação de “Working Groups” que consistem em grupos compostos por representantes de seus Estados membros reunidos para discutir relevantes questões e propiciar o trabalho da Organização. NATIONS, United. *Repertoire of the practice of the Security Council*. Por sua vez os autores Clayton P. Gillete e Steven D. Walt esclarecem que os Working Groups consistem em representantes advindos de diferentes culturas político-econômicas que se reúnem de uma a duas vezes ao ano para elaborar e debater propostas conforme a demanda do Secretariado da UNCITRAL. GILLETE, Clayton P.; WALT, Steven D.. *The UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. 2. ed. Nova York: Cambridge University Press, 2016, p.05.

<sup>43</sup> SCHLECHTRIEM; BUTLER, 2009, p. 02.

discrepâncias culturais e econômicas, e ainda, divergências advindas dos diferentes sistemas jurídicos de *comomm law* e *civil law*<sup>44</sup>.

Diante dessas circunstâncias um Working Group foi composto para a elaboração de um texto normativo de fácil aceitação entre Estados com diferentes *status* legal, cultural e econômico<sup>45</sup>. Esse grupo contemplava representantes de 14 Estados distintos, de modo a permitir representação global.

A Comissão foi estruturada para se reunir uma vez ao ano, ocasião na qual são analisadas e votadas questões relativas aos trabalhos desenvolvidos pelos Working Groups. Em sua 11ª sessão, em de junho de 1978, foi finalizada a redação, com aprovação unânime, de um esboço de uma nova convenção sobre contratos para venda internacional de mercadorias, contendo ainda os direitos das partes envolvidas no contrato<sup>46</sup>. Esse esboço foi denominado “*New York Draft*”, sendo então enviado aos governos de cada um dos Estados membros da ONU para apreciação e comentários, vindo a formar-se assim o texto base para a Conferência de Viena de 1980<sup>47</sup>.

Sob a chancela da Assembleia Geral da ONU, durante os meses de março e abril de 1980, representantes de 62 Estados e 8 organizações internacionais reuniram-se em Viena, na Áustria para a conferência diplomática que viria a aprovar o texto final denominado Convenção das Nações Unidas sobre a Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG)<sup>48</sup>. Ao final da Conferência de Viena, dos 62 Estados participantes 42 votaram a favor do texto final que entrou em vigor em 1º de janeiro de 1988, após a ratificação por parte de 10 Estados membros, conforme previsto pelo artigo 99 da CISG<sup>49</sup>.

Caracterizando-se desde a sua formação por um aspecto internacional e representativo de diferentes sistemas jurídicos, a UNCITRAL superou o desafio proposto para uniformização das regras aplicáveis ao comércio internacional<sup>50</sup>. Assim, a CISG reflete o esforço de seus redatores por meio século de trabalho para a elaboração de uma lei uniforme para contratos de compra e venda internacional, capaz de superar o estigma das primeiras Convenções da Haia<sup>51</sup>.

### 2.2.2 Principais características

<sup>44</sup> FONSECA, 1998, p.198.

<sup>45</sup> HONNOLD, 1999, p. 09.

<sup>46</sup> Ibidem, p.10.

<sup>47</sup> SCHWENZER, Ingeborg; GREBLER, Eduardo; FRADERA, Véra; PEREIRA, Cesar A. Guimarães (coords.). Comentários à da Convenção de Viena das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014, pp. 09-21 (Apresentação), p. 10.

<sup>48</sup> HONNOLD, 1999, p. 10.

<sup>49</sup> SCHWENZER; GREBLER; FRADERA; PEREIRA, 2014, pp. 09-21 (Apresentação), p. 12.

<sup>50</sup> FONSECA, 1998, p.198.

<sup>51</sup> WEBERBAUER; BARZA, 2015, p. 384.

A Convenção estrutura-se em quatro partes: a Primeira estabelece a esfera de aplicação do texto e suas disposições gerais; a Segunda aborda a formação do contrato; a Terceira aborda as regras substanciais do contrato de compra e venda (comportamento e obrigações das partes); e a Quarta contém disposições finais de Direito Internacional Público.

No que tange ao conteúdo da Convenção, afora suas características já mencionadas, o texto contém obrigações distintivas e benéficas a ambos compradores e vendedores, com ênfase à preservação do contrato, previsibilidade e transparência nas relações entre as partes, a fim de incentiva-las a buscar soluções cooperativas para controvérsias e minimizar a busca por vias litigiosas<sup>52</sup>. Aspecto marcante da Convenção é ainda seu caráter de horizontalidade<sup>53</sup>, pois estabelece em um primeiro momento obrigações do vendedor, seguidas de um sistema de remédios possibilitados ao comprador em caso de inadimplemento contratual. E, linearmente, as obrigações do comprador são seguidas pelas ações possíveis ao vendedor<sup>54</sup>.

Antes de finalizada a redação da CISG como hoje é conhecida, inúmeras divergências ideológicas, jurídicas e econômicas foram impostas aos seus redatores, de modo que para superá-las e preservar o caráter internacional da Convenção, o texto teve que incorporar alguns conceitos jurídicos indeterminados<sup>55</sup>. Pascal Hachem e Ingeborg Schwenzer apontam que a presença de tais conceitos justifica-se pela necessidade de se evitar interesses conflitantes entre as diferentes culturas jurídicas de seus signatários<sup>56</sup>. Desse modo, a CISG opera disposições complementares entre si, ligadas à própria construção normativa, principiológica e jurisprudencial do texto, o que permite - e prescinde - a sua interpretação e aplicação apartadas do direito interno de cada Estado<sup>57</sup>.

A Convenção congloba, dentro do possível, os diversos interesses contrastantes dentre os agentes do comércio internacional, buscando soluções para controvérsias advindas de contratos internacionais de compra e venda a partir das premissas de direito interno então existentes<sup>58</sup>.

<sup>52</sup> LEVIN, Erika Sondahl. A CISG e a Arbitragem Comercial no Brasil. In: SCHWENZER, Ingeborg; PEREIRA, Cesar A. Guimarães; TRIPODI, Leandro (coord.). *A CISG e o Brasil: Convenção das Nações Unidas para os Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias*. São Paulo: Marial Pons; Curitiba: Federação das Indústrias do Estado do Paraná, 2015, pp.575-596, p. 584.

<sup>53</sup> GAZZANELO, Nathalie. Distinção entre a noção de *place of business* e a de estabelecimento empresarial no direito brasileiro. In: SCHWENZER, Ingeborg; PEREIRA, Cesar A. Guimarães; TRIPODI, Leandro (coord.). *A CISG e o Brasil: Convenção das Nações Unidas para os Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias*. São Paulo: Marial Pons; Curitiba: Federação das Indústrias do Estado do Paraná, 2015, p. 138.

<sup>54</sup> SCHLECHTRIEM; BUTLER, 2009, p. 02.

<sup>55</sup> KUYVEN, Fernando; PIGNATTA, Francisco Augusto. *Comentários à Convenção de Viena: compra e venda internacional de mercadorias*. São Paulo: Saraiva, 2015, p. 35.

<sup>56</sup> SCHWENZER, Ingeborg; HACHEM, Pascal. Campo de Aplicação: Artigos 1-6. In: SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingeborg (Ed.). *Comentários à Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014, p. 138.

<sup>57</sup> MEIRA MOSER, Luiz Gustavo; PIGNATTA, Francisco Augusto (Coord.). *Comentários à Convenção de Viena sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias CISG: visão geral e aspectos pontuais*. São Paulo: Atlas, 2015, pp. xv-vix (Apresentação), p. xvi.

<sup>58</sup> DOLGANOVA; LORENZEN, 2009, p. 04.

Destaca-se que a Convenção traçou novos contornos ao contrato de compra e venda internacional de mercadorias, aliando experiência internacional à criatividade legislativa, o que resultou em um conceito inovador<sup>59</sup>.

### 2.3 ESCOPO DE APLICAÇÃO

Maria del Pilar Perales Viscassillas explica que a CISG, como lei uniforme, afastará a lei doméstica supostamente aplicável<sup>60</sup>, sendo necessário averiguar-se em que condições a Convenção poderá ser aplicada a um contrato internacional. A aplicabilidade da CISG é abordada em seu primeiro artigo nos seguintes termos:

Artigo 1. (1) esta Convenção aplica-se aos contratos de compra e venda de mercadorias entre partes que tenham estabelecimentos em Estados distintos;  
 (a) quando tais Estados forem Contratantes; ou  
 (b) quando as regras de direito internacional privado levarem à aplicação da lei de um Estado Contratante.  
 (2) Não será levado em consideração o fato de as partes terem seus estabelecimentos comerciais em Estados distintos, quando tal circunstância não resultar do contrato, das tentativas entre as partes ou de informações por elas prestadas antes ou no momento de conclusão do contrato.  
 (3) Para a aplicação da presente Convenção não serão considerados a nacionalidade das partes, nem o caráter civil ou comercial das partes ou do contrato.

O artigo 1(1)(a) prevê a aplicação “autônoma” ou “direta” da Convenção, qual seja, independentemente das demais regras de direito internacional privado potencialmente aplicáveis<sup>61</sup>. A respeito de tal provisão, Michael G. Bridge afirma que a CISG opera como a própria lei interna do Estado, distinguindo-se da lei estrangeira<sup>62</sup>. Isso porque tal artigo afasta o direito interno que seria aplicado<sup>63</sup>. Assim, o requisito para aplicação da CISG conforme o artigo 1(1)(a) é o de que as partes envolvidas mantenham estabelecimentos em diferentes Estados signatários da Convenção. Destaca-se assim o critério de internacionalidade adotado pelos redatores<sup>64</sup>.

O conceito de “estabelecimento” restou indeterminado pela CISG, de modo que o artigo 1(1)(a) é suplementado pelas disposições do artigo 10. Ingeborg Schwenzer e Pascal Hachem definem as características do estabelecimento como espaço utilizado para fins de comércio diante de certo

<sup>59</sup> FRADERA, 2010, p. 658.

<sup>60</sup> VISCASILLAS, Pilar Perales. *Applicable Law, the CISG, and the Future Convention on International Commercial Contracts*. Villanova Law Review, v. 58, p.733-760, 2013., p. 710.

<sup>61</sup> SCHWENZER, Ingeborg; FOUNTOLAKIS, Christiana; DIMSEY, Mariel. *International Sales Law: A Guide to the CISG*. Oxford: Hart Publishing, 2012, Article 01 CISG, para.I.

<sup>62</sup> BRIDGE, Michael G. *The international sale of goods*. 3. ed. Oxford: Oxford University Press, 2013, para.10.01.

<sup>63</sup> GILLETE; WALT, 2016, p. 25.

<sup>64</sup> KUYVEN; PIGNATTA, 2015, p. 48.



grau de duração, estabilidade e interdependência<sup>65</sup>. Luiz Gustavo Meira Moser e Francisco Pignatta explicam ainda que diante de uma pluralidade de estabelecimentos, para fins de aplicação da CISG há que se considerar o estabelecimento que tenha a relação mais próxima o possível com o contrato<sup>66</sup>.

Além disso, o artigo 1(1)(b) prevê a aplicação da CISG à luz das regras de conflitos de direito internacional privado que determinarem como lei aplicável àquela relação jurídica a lei de um país signatário da Convenção<sup>67</sup>. Fernando Kuyven e Francisco Pignatta afirmam que as regras de direito uniforme, como o é a CISG, serão aplicadas vez que compõem o conjunto de normas do Estado que a ratificou<sup>68</sup>. Conforme referido dispositivo, mesmo que o Estado foro de uma relação contratual não seja signatário da CISG, a Convenção poderá ser aplicada por força deste artigo se as regras de direito internacional privado conduzirem a aplicação da lei de um Estado que a tenha ratificado<sup>69</sup>.

Tratam-se dos casos em que apenas uma das partes contratantes sedia seu estabelecimento em Estado signatário e as leis de tal Estado são eleitas pelas partes como aplicáveis ao contrato ou no caso de ambas partes serem estabelecidas em diferentes Estados não signatários mas cujo contrato é regido num terceiro país que tenha aderido à Convenção<sup>70</sup>. Nesse sentido, Jacob Ziegel afirma que tal artigo permite fundamental expansão do escopo de aplicação da CISG mesmo diante de partes contratantes cujos ambos estabelecimentos não se localizam em Estados signatários<sup>71</sup>.

Ademais, explica Ruy Rosado de Aguiar Junior que a CISG não será aplicada por força do artigo 1(1)(b), conforme as regras de direito internacional privado, em dois casos: se ambas partes contratantes optarem por excluir a aplicação da CISG por via do artigo 6º; ou se o Estado signatário cuja lei se aplica excluiu, por reserva, a previsão do artigo 1(1)(b), a exemplo de Estados Unidos e China para os quais a Convenção somente é aplicada diante de dois Estados contratantes<sup>72</sup>.

Prosseguindo à análise do artigo 1(2), Ingeborg Schwenzer e Pascal Hachem destacam-no como uma limitação ao escopo de aplicação previsto pelas alíneas anteriores:

---

<sup>65</sup> SCHWENZER; HACHEM, 2014, p. 169.

<sup>66</sup> MOSER, Luiz Gustavo Meira; PIGNATTA, Francisco Augusto. Campo de Aplicação e disposições gerais (arts. 1 a 13). In: MOSER, Luiz Gustavo Meira, PIGNATTA, Francisco Augusto (coord.). *Comentários à Convenção de Viena sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias (CISG): visão geral e aspectos pontuais*. São Paulo: Atlas. 2015, pp. 03-34, p. 05.

<sup>67</sup> Ibidem.

<sup>68</sup> KUYVEN; PIGNATTA, 2015, p.52.

<sup>69</sup> SCHWENZER; HACHEM, 2014, p. 173.

<sup>70</sup> BASSO, 2014, p.71.

<sup>71</sup> ZIEGEL, Jacob. *The Scope of the Convention: Reaching Out to Article One and Beyond*. Journal Of Law And Commerce, 2005, v. 06, p.59-73, p.64.

<sup>72</sup> AGUIAR JÚNIOR, 2016, p. 1411.

[...] seu propósito é evitar que a CISG seja aplicada em circunstâncias nas quais, de nenhum modo, poderia ter sido prevista por uma das partes do contrato. Portanto é suficiente que existissem indicativos de que o estabelecimento da parte era em um Estado diferente, mas não necessariamente em um Estado específico<sup>73</sup>.

Assim, para que o contrato de compra e venda seja submetido à CISG requer-se não apenas que as partes mantenham estabelecimentos em diferentes Estados signatários, mas também que à época da celebração do contrato, ambas estivessem cientes desse fato<sup>74</sup>.

Por fim o artigo 1(3) reafirma o critério de internacionalidade da Convenção elencado nas alíneas anteriores. Isso porque estabelece ser irrelevante a nacionalidade das partes, bem como a natureza civil ou comercial do contrato, pois a Convenção considera a priori o fato de as partes terem seus estabelecimentos em Estados diferentes<sup>75</sup>. Ademais, a redação da alínea 3 permite evitar controvérsias em casos como dupla cidadania ou dificuldades em se determinar a nacionalidade de pessoas jurídicas quando partes da relação jurídica, a exemplo das sociedades anônimas<sup>76</sup>.

No mesmo sentido, Ingeborg Schwenzer, Christiana Fountoulakis e Mariel Dimsey concluem que a referência ao local do estabelecimento das partes no corpo do artigo infere a aplicação da Convenção independentemente do elemento de nacionalidade, pois mesmo que as partes envolvidas sejam de diferentes nacionalidades, a CISG não será aplicada se os estabelecimentos comerciais se localizarem num mesmo Estado<sup>77</sup>.

Afora a aplicação direta da Convenção, cumpre destacar seu campo de aplicação material, qual seja o instrumento contratual para compra e venda internacional de mercadorias. Embora o conceito de “contrato” tenha restado indeterminado por seu texto, Fernando Kuyven e Francisco Pignatta afirmam ser possível deduzir tal conceito conforme a Convenção através da leitura de outros de seus dispositivos. Referidos autores caracterizam o contato como aquele “(...) que faz nascer uma obrigação de entrega de mercadorias e de transferência de sua propriedade (art.30) por meio do pagamento de um preço (art. 53)”<sup>78</sup>. Assim, a CISG somente se aplica a contratos de compra e venda de mercadorias mediante troca de valores<sup>79</sup>. Diante desse e outros conceitos dispostos ao longo da Convenção, atenta-se ao artigo 7º que preceitua a leitura e interpretação de tais conceitos conforme a própria terminologia uniforme e autônoma da Convenção, embora remetam a outros conceitos jurídicos comumente encontrados no direito interno<sup>80</sup>.

<sup>73</sup> SCHWENZER; HACHEM, 2014, p. 177.

<sup>74</sup> BRIDGE, 2013, para. 10.10.

<sup>75</sup> GREBLER, 2006. p. 99.

<sup>76</sup> SCHWENZER; HACHEM, 2014, p. 178.

<sup>77</sup> SCHWENZER; FOUNTOULAKIS; DIMSEY, 2012, n.p.

<sup>78</sup> KUYVEN; PIGNATTA, 2015, p. 55.

<sup>79</sup> SCHLECHTRIEM; BUTLER, 2009, p. 22.

<sup>80</sup> GAZZANELO, 2015, p.140.

O artigo 2º da CISG visa também restringir o escopo de aplicação da Convenção em detrimento do objetivo principal de fomento das relações comerciais internacionais, restringindo o objeto do contrato a determinados tipos de mercadorias. Por tal razão foram expressamente excluídas do domínio de aplicação da CISG a compra e venda de: navios, eletricidade, títulos de crédito, moedas, valores imobiliários, mercadorias objeto de leilões, mercadorias envolvidas em execução judicial, e mercadorias destinadas a uso pessoal do consumidor<sup>81</sup>. Desse modo, os redatores da Convenção buscaram produzir normas que não mitigassem a soberania dos Estados contratantes. Por tal razão não são abordados aspectos relativos à validade do contrato, suas cláusulas ou efeitos nem quanto à responsabilidade civil das partes envolvidas. Evitou-se assim abordar matérias passíveis de divergências jurídicas e culturais entre as legislações internas dos Estados signatários<sup>82</sup>.

Outro importante aspecto relacionado à aplicação prática da CISG é disposto no artigo 6º de seu texto e relaciona-se ao princípio da autonomia da vontade nos contratos internacionais. Tal artigo permite às partes contratantes sob a CISG excluir a aplicação de todas ou de parte de suas disposições e ainda, indicar ou não lei a ser aplicada ao contrato<sup>83</sup>. Do mesmo modo como se permite a exclusão da aplicação da CISG conforme a autonomia das partes, Peter Schlechtriem e Petra Butler esclarecem ser também possível a sua aplicação mesmo em se tratando de um contrato que não seria naturalmente regido pela Convenção. Nesse caso, a validade de tal previsão contratual não é enfrentada sob a óptica da CISG, mas da lei doméstica envolvida, das próprias regras de direito internacional privado e dos limites ao princípio da autonomia da vontade<sup>84</sup>.

## 2.4 A RELEVÂNCIA DA CISG

A CISG conta hoje com 89 Estados signatários<sup>85</sup>, o que garante ao seu texto aplicação global e ampla uniformização das normas de comércio internacional.

Para além de seu ímpeto uniformizador, a Convenção de Viena de 1980 representa também resultado de esforço coletivo por parte de renomados juristas e estudiosos do comércio internacional do século XX, almejando-se a implementação de sistema jurídico harmônico<sup>86</sup>. Isso porque a CISG

---

<sup>81</sup> SCHWENZER; HACHEM, 2014, p. 179.

<sup>82</sup> FORNASIER, Mateus de Oliveira; SILVA, Thiago dos Santos da. *A Adesão do Brasil à Convenção Das Nações Unidas Sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG, Viena, 1980): Uma Análise Sistemática Dos Reflexos Da Ratificação Brasileira*. Marília: Revista Argumentum, 2016, v. 17, p.223-249, p.243.

<sup>83</sup> MEIRA MOSER; PIGNATTA, 2015, p. 14.

<sup>84</sup> SCHLECHTRIEM; BUTLER, 2009, p. 21.

<sup>85</sup> UNCITRAL. Status of United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. 2018.

<sup>86</sup> WEBERBAUER; BARZA, 2015, p. 381.

obteve adesão de países de diferentes contextos culturais e políticos, em diferentes estágios de desenvolvimento<sup>87</sup>, e advindos de diversas culturas jurídicas, incluindo-se tanto as nações mais atuantes no comércio internacional, quanto aquelas ainda em desenvolvimento<sup>88</sup>.

Afora a relevância como tratado internacional, a CISG também desempenha importante papel no direito interno dos Estados signatários. Já em 1989, ao aderir à Convenção, países como Finlândia, Noruega e Suécia também tornaram algumas das regras da CISG suas próprias regras de direito interno. Ao final da Guerra Fria, com o desmembramento da União Soviética, os novos países que se formavam também construíram muitas de suas normas inspiradas na Convenção<sup>89</sup>.

Patrícia Galindo da Fonseca atenta ainda quanto à influência da CISG nos sistemas jurídicos como tendência a promover os Estados no mercado globalizado, pois permite a formação de novas relações comerciais e parceiros econômicos diante de maior segurança jurídica<sup>90</sup>. A Convenção inaugurou também um modelo de contrato internacional para compra e venda que considerava os principais aspectos do comércio internacional, caracterizando-se assim como um modelo técnico, pragmático e visando a eficiência das relações comerciais<sup>91</sup>. Em vista disso a CISG é considerada “(...) como uma moderna uniformização de Direito Privado que cria um Direito unitário para a compra e venda internacional”<sup>92</sup>.

A aceitação da CISG por parte dos agentes do comércio internacional nem sempre se deu de forma tão abrangente como o é atualmente. Stefan Kroll et. al. relatam que à época da Conferência de Viena havia ainda muito ceticismo quanto à sua redação, e insegurança quanto a suas normas, eis que nunca antes haviam sido postas em prática. O então novo texto requeria compreensão dos operadores do direito e de reformulação de modelos de contratos até então utilizados em transações internacionais para que se adaptassem à nova realidade<sup>93</sup>.

Tal contexto somado ao emprego de conceitos vagos e à possibilidade de exclusão da aplicação da CISG, permitida pelo artigo 6º, barravam a adoção do texto como lei aplicável. Com o passar dos anos e o incentivo ao estudo da Convenção, pode-se comprovar o seu sucesso. Uma das formas de promoção se dá através do *CISG Advisory Council*, instituição criada para reunir

---

<sup>87</sup> GREBLER, 2006. p. 94.

<sup>88</sup> KROLL; MISTELIS; VISCASILLAS, 2011, p. 08.

<sup>89</sup> SCHWENZER, Ingeborg. Uniform sales law - Brazil joining the CISG family. In: SCHWENZER, Ingeborg; PEREIRA, Cesar A. Guimarães; TRIPODI, Leandro (coord.). *A CISG e o Brasil: Convenção das Nações Unidas para os Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias*. São Paulo: Marial Pons; Curitiba: Federação das Indústrias do Estado do Paraná, 2015, pp. 21-37, p.23.

<sup>90</sup> FONSECA, 1998, p.193.

<sup>91</sup> FRADERA, 2010, p. 659.

<sup>92</sup> DOLGANOVA; LORENZEN, 2009, p. 03.

<sup>93</sup> KROLL; MISTELIS; VISCASILLAS, 2011, p.12.

especialistas em comércio internacional e no próprio estudo da Convenção para discutir a interpretação de seu texto e promover ainda mais sua aplicação de maneira uniforme através de pareceres não vinculantes<sup>94</sup>.

Ademais, dentre esses incentivos destaca-se ainda a criação do *Willem C. Vis International Commercial Arbitration Moot*, competição de Arbitragem Comercial Internacional composta por simulações de painéis arbitrais nos quais se discute um caso fictício de compra e venda internacional sujeito à CISG. Inicialmente organizada pelo Prof. Eric Bergsten, ex-secretário da UNCITRAL, a competição conta com a participação de estudantes de diversas nacionalidades. Compõe-se por uma etapa oral e uma escrita na qual se explora intensamente a literatura produzida sobre CISG, bem como a busca por precedentes internacionais<sup>95</sup>.

Apesar da grande adesão à CISG, seu texto ainda contém limitações, pois traduz os anseios do comércio internacional referente às décadas de 1970 e 1980, razão pela qual não prevê regras quanto a transações comerciais eletrônicas, eis que a globalização não era, à época, o imenso fenômeno que veio a se tornar<sup>96</sup>. Considerando-se tal aspecto, a uniformização do comércio internacional conta também com a elaboração dos Princípios de Contratos Internacionais de Comércio pelo UNIDROIT em 1994, mundialmente referidos como “UNIDROIT Principles”. Trata-se de uma série de regras inspiradas na sistemática da CISG para nortear o comércio internacional de forma não vinculante<sup>97</sup>. Os Princípios não foram criados para um tipo de contrato específico, como o é a CISG, e por não serem vinculantes, abordam questões omitidas ou insuficientemente tratadas pela CISG<sup>98</sup>, de modo a serem comumente adotados como instrumento suplementar na escolha da lei aplicável às relações jurídicas.

Dentre as vantagens da aplicação da CISG, Stefan Krol et. al. elencam as seguintes: é um texto uniforme elaborado especialmente para o comércio internacional e suas particularidades; evita-se conflitos de normas na busca pela lei aplicável; reduz os custos de transação e negociação; presume-se o conhecimento prévio do seu conteúdo por parte dos juízes, pois incorporara-se à lei doméstica dos Estados; o texto não prioriza vendedores ou compradores, mas sim o equilíbrio entre as obrigações de ambas as partes<sup>99</sup>. Peter Schlechtriem e Petra Butler referem também como

<sup>94</sup> SCHWENZER; FOUNTOLAKIS; DIMSEY, 2012, p. n.p.

<sup>95</sup> LOEWE, Roland. L'Empreinte du Droit Continental dans les Relations Commerciales Internationales La Convention de Vienne sur la vente internationale de marchandises de 1980. In: *Seminar On The Imprint Of Continental Law On International Commercial Relations. Part I. The International Codification Movement*, 2001, Roma. Presentation, pp. 01-08.

<sup>96</sup> GREBLER, 2006, p.95.

<sup>97</sup> SCHWENZER, Ingeborg, 2015, p.22.

<sup>98</sup> BONELL, Michael Joachim. *The UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts and the Principles of European Contract Law: Similar Rules for the Same Purposes?* Uniform Law Review, 1996, v. 26, pp.229-246, p.342.

<sup>99</sup> KROL; MISTELIS; VISCASILLAS, 2011, p.16.

vantagem a facilidade de acesso ao seu texto, traduzido em seis idiomas oficiais e treze não oficiais; a produção acadêmica e a existência de inúmeros precedentes em escala global; e ainda, mesmo que a aplicação da CISG não corresponda à expectativa das partes, a Convenção representa paradigma legal adaptado a compra e venda transfronteiriça de mercadorias, muitas vezes mais moderno do que a lei doméstica aplicável<sup>100</sup>.

Mesmo diante das conquistas positivas registradas pelo advento da CISG, Maria del Pilar Peralles Viscasillas atenta para o fato de que a Convenção carrega entraves quanto à modificação ou emenda, pois consiste em um tratado internacional, de modo que até hoje deixa de abordar modalidades de contratos importantes ao comércio, como os contratos eletrônicos internacionais, e de se adaptar à dinamicidade das relações comerciais e suas transformações ao longo destes 38 anos desde a sua ratificação<sup>101</sup>.

De todo modo, a CISG é em sua essência um instrumento internacional e representa o compromisso político de seus signatários para com a uniformização do direito internacional da compra e venda de mercadorias. É hoje reconhecida pela sua enorme adesão e aplicação, bem como por seu texto que traduz as práticas e costumes comerciais internacionais consolidados formando o que Bruno Zeller denomina como "uma lei para todas as estações"<sup>102</sup>.

## 2.5 A ADESÃO DO BRASIL

O Brasil é um dos mais recentes Estados signatários da CISG, tendo a Convenção entrado em vigor no ordenamento jurídico brasileiro em 1º de abril de 2014, através da sua promulgação pelo Decreto nº 8.327, de 16 de outubro de 2014. A relação do país com a CISG, porém, remete à já referida Conferência de Viena de 1980. A delegação brasileira participou e integrou comitês de trabalho para aprovação da Convenção, mas à época não a ratificou. Representantes brasileiros atuaram no Comitê Executivo, responsável pela administração e supervisão dos debates ocorridos na Conferência, e no Comitê Redator, responsável pela elaboração das propostas debatidas, bem como revisão e tradução do texto nos idiomas oficiais da ONU<sup>103</sup>.

---

<sup>100</sup> SCHLECHTRIEM; BUTLER, 2009, p. 16.

<sup>101</sup> VISCASILLAS, 2013, p. 733.

<sup>102</sup> ZELLER, Bruno. *Damages Under the Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. 2. ed. Nova York: Oxford University Press, 2009, p. 237.

<sup>103</sup> SOARES, Pedro Silveira Campos; GEBLER, Eduardo. O Processo de Adesão do Brasil à CISG. In: MOSER, Luiz Gustavo Meira, PIGNATTA, Francisco Augusto (coord.). *Comentários à Convenção de Viena sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias (CISG): visão geral e aspectos pontuais*. São Paulo: Atlas. 2015. pp. 195-204, p. 196.

Mesmo antes de se tornar a 79ª nação a aderir à Convenção de Viena de 1980, contratos de compra e venda internacionais firmados por partes estabelecidas no Brasil poderiam ser regidos pela CISG. O ordenamento jurídico brasileiro não permite à autonomia da vontade a escolha da lei aplicável, mas permite-se a eleição de foro competente, conforme o artigo 9º da Lei de Introdução às Normas do Direito Brasileiro (LINDB). A CISG, em seu artigo 6º prevê total autonomia às partes contratantes e, mesmo que estabelecidas no Brasil, podem ter o contrato regido pela CISG, desde que firmado em Estado signatário ou ainda, se submetido a procedimento arbitral<sup>104</sup>.

Por sua vez, o Código de Processo Civil Brasileiro de 2015 (Lei nº 13.105, de 16 de março de 2015) permite às partes contratantes a eleição de foro conforme seu artigo 25. A autoridade judiciária brasileira não será competente para o processamento e julgamento de ação se houver no contrato cláusula de eleição de foro exclusivamente estrangeiro em contrato internacional. Cumpre destacar que essa exclusão de competência da autoridade judiciária brasileira exige cláusula de eleição de foro escrita e não abusiva em contrato internacional<sup>105</sup>.

Com a ratificação pelo Brasil, a Convenção é aplicada diretamente ao contrato, desde que sob seu escopo de aplicação, independentemente das regras de direito internacional privado quanto à lei aplicável<sup>106</sup>. Na hierarquia de normas do ordenamento jurídico brasileiro, a CISG passa a ter a mesma força de outras legislações ordinárias, e não o caráter supralegal<sup>107</sup>.

Ruy Rosado Aguiar destaca ainda a influência da Convenção sob doutrina e jurisprudência brasileiras mesmo antes da sua entrada em vigor no ordenamento jurídico pátrio, tais como o adimplemento substancial e a obrigação do credor em reduzir danos<sup>108</sup>. Do mesmo modo o faz Nathalie Gazzaneo referindo-se a decisões judiciais que abordaram conceitos da CISG mesmo antes da sua ratificação pelo Brasil, tais quais o dever de mitigar a perda e a quebra fundamental do contrato<sup>109</sup>. Isso porque a CISG adota princípios basilares compatíveis com aqueles presentes no

<sup>104</sup> FORNASIER; SILVA, 2016, p. 239.

<sup>105</sup> COSTA, Jose Augusto Fontoura; SANTOS, Ramon Alberto dos. *Contratos internacionais e a eleição de foro estrangeiro no novo Código de Processo Civil*. Revista de Processo, 2016, v. 253, pp. 109-128, p. 112.

<sup>106</sup> PIGNATTA, Francisco Augusto. A Uniformização das Regras do Contrato de Compra e Venda Internacional de Mercadorias: suas vantagens, seus desafios. In: SCHWENZER, Ingeborg; PEREIRA, Cesar A. Guimarães; TRIPODI, Leandro (coord.). *A CISG e o Brasil: Convenção das Nações Unidas para os Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias*. São Paulo: Marial Pons; Curitiba: Federação das Indústrias do Estado do Paraná, 2015, pp. 38-55, p. 41.

<sup>107</sup> FORNASIER; SILVA, 2016, p. 239.

<sup>108</sup> AGUIAR JÚNIOR, 2016, pp. 1430-1431.

<sup>109</sup> GAZZANEO, Nathalie. *Accession of Brazil to the CISG: A First Analysis on the Application of the Convention by the Brazilian Judge*. Viena: The Vindobona Journal Of International Commercial Law And Arbitration, 2013, v. 17, n. 2, pp.209-228, p.227.

ordenamento jurídico brasileiro, e entendidos como fundamentais à compra e venda: autonomia da vontade, obrigatoriedade do contrato (“*pacta sunt servanda*”), boa-fé e razoabilidade<sup>110</sup>.

A incorporação da CISG à legislação brasileira possibilita um instrumento específico à compra e venda internacional de mercadorias, uma regra comum aos litígios que surgem diante do intenso comércio internacional no qual o Brasil toma parte<sup>111</sup>. Permite-se assim a aplicação de regras uniformes sobre a compra e venda internacional de mercadorias entre os Estados signatários e, de suma importância, para com os maiores parceiros comerciais do Brasil: China, EUA e participantes do bloco econômico do Mercosul<sup>112</sup>. Nesse sentido, Edgardo Muñoz e Luiz Gustavo Meira Moser destacam que a adesão do Brasil à CISG permite uma regra unificada para com a América Latina, e pode evitar oportunismos de compradores e vendedores que impõem litígio à outra parte perante jurisdição cuja lei lhes seja mais favorável<sup>113</sup>.

Considerando-se o cenário internacional e globalizado no qual surgiu a Convenção, cumpre destacar que apesar de abranger importantes aspectos do direito comercial internacional, a mesma não representa qualquer relativização à soberania dos Estados signatários. Seu texto conta com mecanismos de reserva<sup>114</sup> pelos Estados contratantes e de derrogação pelas partes<sup>115</sup>, preservando-se a soberania estatal, a autonomia das partes e a segurança jurídica aos instrumentos firmados<sup>116</sup>.

Desde a adesão do Brasil à Convenção muito se atenta à forma pela qual é aplicada em decisões judiciais ou abordada por advogados e demais indivíduos envolvidos em litígios concernentes à compra e venda internacional regida pela CISG. Luiz Gustavo Meira Moser e Francisco Pignatta destacam que para a efetiva uniformização legislativa a qual se propõe a CISG, devem os juízes buscar posições consoantes à jurisprudência internacional, pois a interpretação da Convenção não se restringe à perspectiva nacional.

No tocante à jurisprudência, a CISG foi aplicada por um tribunal brasileiro pela primeira vez em 2017<sup>117</sup> como norma de direito material aplicável a um caso envolvendo compra e venda internacional de pés de galinha congelados entre partes estabelecidas no Brasil e na Dinamarca, cuja

<sup>110</sup> CORDEIRO NETO, Alberto de Campos; RADAEL, Gisely Moura; LOPES, Luiz Felipe Calábria. *O Brasil e a Ratificação da Convenção de Viena sobre Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG): Vantagens e Desvantagens*. 2010, n.p.

<sup>111</sup> DOLGANOVA; LORENZEN, 2009, p. 20.

<sup>112</sup> LEVIN, 2015, p.584.

<sup>113</sup> MUÑOZ; MEIRA MOSER, 2012, p. 71.

<sup>114</sup> O artigo 92 da CISG permite aos Estados signatários reserva do texto quanto às Partes II e III da Convenção, todavia não mais serão considerados contratantes quanto à matéria objeto de reserva, por força do artigo 92(2).

<sup>115</sup> A derrogação da CISG pode ocorrer se o contrato prever disposições distintas daquelas conforme previstas pela Convenção, permitindo-se às partes excluir provisões ou mesmo modificar seus efeitos.

<sup>116</sup> FORNASIER; SILVA, 2016, p. 239.

<sup>117</sup> Tribunal de Justiça do Rio Grande do Sul. Apelação Cível no. 0000409-73.2017.8.21.7000. Relatoria: Des. Umberto Guaspari Sudbrack. Julgado em: 14 de fevereiro de 2017.



controvérsia resultou em rescisão do contrato confirmada pela decisão judicial<sup>118</sup>. O instituto da resolução contratual perante a CISG será objeto do terceiro capítulo deste trabalho.

### **3. A QUEBRA DO CONTRATO PELO VENDEDOR E O SISTEMA DE REMÉDIOS DA CISG ASSEGURADOS AO COMPRADOR**

Neste capítulo será abordada a disciplina do contrato de compra e venda internacional de mercadorias conforme a CISG, destacando-se como principais aspectos a formação do contrato e as obrigações das partes. Dentre as obrigações do vendedor, para os fins desta pesquisa, aborda-se em especial o dever de entrega de mercadorias em conformidade ao estipulado em contrato. Serão ainda abordadas as hipóteses de quebra contratual conforme a CISG como consequência do inadimplemento contratual. Por fim, cumpre apresentar ao leitor o sistema de remédios previsto pela Convenção a serem aplicados face ao descumprimento contratual, enfatizando-se a perspectiva do comprador diante de descumprimento por parte do vendedor.

#### **3.1 O CONTRATO INTERNACIONAL DE COMPRA E VENDA DE MERCADORIAS CONFORME A CISG**

Antes de se abordar as particularidades do contrato internacional de compra e venda de mercadorias conforme a CISG, cumpre destacar algumas características gerais dos contratos internacionais, traçando-se ao final um paralelo para com a concepção de contrato disposta na Convenção.

No âmbito do comércio internacional, os contratos internacionais são considerados a principal fonte de obrigações<sup>119</sup>, e nas palavras de Irineu Strenger os contratos internacionais “[...] são o motor, no sentido estrito, do comércio internacional e, no sentido amplo, das relações internacionais, em todos os seus matizes”<sup>120</sup>. A respeito do caráter internacional dos contratos, assevera José Cretella Neto:

---

<sup>118</sup> KUYVEN, Fernando; PIGNATTA, Francisco. Judiciário brasileiro aplica pela primeira vez a CISG. 2017. Disponível em: <<https://www.conjur.com.br/2017-abr-19/judiciario-brasileiro-aplica-primeira-vez-cisg>>. Acesso em: 29 abr. 2018.

<sup>119</sup> SILVEIRA, Marcos Henrique; GLITZ, Frederico Eduardo Zenedin. Globalização e o princípio da autonomia da vontade nos contratos internacionais. In: OLIVEIRA, Odete Maria de; OLSSON, Giovanni (Org.). *Relações Internacionais, Direito e Poder: globalização, atores, temas emergentes*. Curitiba: CRV, 2017. pp. 161-173, p. 163.

<sup>120</sup> STRENGER, Irineu. *Contratos Internacionais do Comércio*. 4. ed. Ed. LTR, 2003, pp. 31-32.

O que parece indiscutível é que o que internacionaliza um contrato é a presença de elemento estrangeiro relevante, assim, importa estabelecer com precisão a relevância da estraneidade no contrato. Por exemplo, se um cidadão alemão e outro, inglês, formarem contrato de locação a respeito de imóvel situado no Brasil, pertencente ao primeiro, não há dúvidas de que as respectivas nacionalidades em nada contribuirão para caracterizar o contrato como ‘internacional’, sujeito que estará à lei de locação brasileira<sup>121</sup>.

O aspecto de internacionalidade do contrato requer então a presença de vínculo com um ou mais ordenamentos jurídicos, sendo suficiente, por exemplo, que uma das partes contratantes seja domiciliada no Estado no qual foi celebrando o instrumento contratual, enquanto que a execução do contrato deva ocorrer em outro Estado. Assim sob o contrato poderão incidir normas jurídicas oriundas de outros sistemas jurídicos que não as nacionais<sup>122</sup>. As características que identificam um contrato como internacional exprimem-se nas esferas jurídica e econômica. Nessa última considera-se a celebração de negócios transfronteiriços para compra e venda de bens e serviços em troca do equivalente fluxo financeiro<sup>123</sup>. Já do ponto de vista jurídico, é recorrente na doutrina a aceção de que os contratos internacionais são aqueles que apresentam elementos ligados a ordenamentos jurídicos de um ou mais Estados distintos<sup>124</sup>.

O contrato internacional mais utilizado é o de compra e venda, que representa a troca de mercadorias por um quantitativo pecuniário envolvendo - comumente, mas não necessariamente - o transporte de mercadorias de um país a outro<sup>125</sup>. Em apanhado histórico, Nadia de Araujo explica o desenvolvimento dos contratos internacionais como meio de viabilizar o fluxo comercial a partir do século XIX graças ao advento do transporte marítimo a vapor e o fomento do transporte de cargas, o que possibilitou a comerciantes de diferentes países a negociação de compra e venda com a posterior contratação de transporte, nos moldes da contratação internacional atualmente praticada<sup>126</sup>.

A mesma autora aponta como característica dos contratos internacionais a presença de elemento que o conecte a dois ou mais ordenamentos jurídicos, o que pode se dar pelo fato de que uma das partes seja domiciliada em país diferente daquele no qual foi celebrado o contrato ou ainda, pelo acordo das partes em estabelecer as regras de direito aplicáveis no próprio instrumento contratual, bem como cláusulas de eleição de foro e arbitragem<sup>127</sup>.

<sup>121</sup> CRETELLA NETO, José. *Contratos Internacionais do Comércio*. 2. ed. São Paulo: Letz Total Media Creative Projects, 2016, pp. 95-96.

<sup>122</sup> SILVEIRA; GLITZ, 2017, p. 164.

<sup>123</sup> ARLOTA, Alexandre Sales Cabral. *O Enquadramento Dos Contratos Internacionais Em Face Da Lex Mercatoria E A Busca De Estabilidade Nas Relações Transfronteiriças*. Revista da Faculdade de Direito da UERJ, Rio de Janeiro, v. 26, pp.1-22, 2014, p. 07.

<sup>124</sup> ARAUJO, Nadia de. *Direito Internacional Privado: Teoria e Prática Brasileira*. Porto Alegre: Revolução Ebook, 2016, cap. V.

<sup>125</sup> PINHEIRO, Luís de Lima. *Direito Comercial Internacional*. Coimbra: Edições Almedina SA, 2005, p. 38.

<sup>126</sup> ARAUJO, 2016, cap. V.

<sup>127</sup> ARAUJO, 2016, cap. V.

Cumprir destacar ainda o conceito de contrato internacional adotado pela Convenção Interamericana sobre o Direito Aplicável aos Contratos Internacionais, elaborada em 1994 na V Conferência Interamericana Especializada sobre o Direito Internacional Privado, organizada pela Organização dos Estados Americanos (OEA), da qual o Brasil é apenas signatário, não a tendo ratificado. Em seu artigo 1º conceitua-se o contrato internacional “[...] quando as partes no mesmo tiverem sua residência habitual ou estabelecimento sediado em diferentes Estados Partes ou quando o contrato tiver vinculação objetiva com mais de um Estado Parte”<sup>128</sup>.

Tal formulação aproxima-se daquela empregada pela CISG, expressa no artigo 1(1)(a), quanto ao caráter internacional do contrato de compra e venda de mercadorias: no momento da celebração do contrato, os estabelecimentos comerciais de cada uma das partes contratantes deve ser localizado em diferentes Estados signatários. Assim, o critério de internacionalidade adotado pela Convenção não se relaciona ao local de celebração do contrato ou de sua execução, mas ao local do estabelecimento comercial das partes<sup>129</sup>.

Apesar de a CISG não definir expressamente o conceito de contrato de compra e venda internacional de mercadorias, extrai-se de suas disposições, em especial daquelas relativas às obrigações das partes, que o modelo adotado consiste na clássica concepção de entrega de bens mediante o pagamento do preço<sup>130</sup>. Para tanto, buscou-se inspiração em modelos já positivados, como o do Direito alemão inscrito no Código Civil alemão (*Bürgerliches Gesetzbuch* ou BGB) e do Direito estadunidense constante no *Uniform Commercial Code*, em virtude da longa tradição destas nações no comércio internacional<sup>131</sup>.

O artigo 2º da CISG restringe o âmbito de aplicação da Convenção a certos tipos de contratos. Por sua vez, o artigo 3º da CISG especifica o objeto do contrato de compra e venda internacional ao qual se aplica a Convenção: o fornecimento de mercadorias a serem fabricadas ou já produzidas. Segundo Peter Huber e Alastair Mullis, tal dispositivo evidencia o escopo de aplicação da CISG a contratos de compra e venda - ou mesmo distribuição - de mercadorias já produzidas, podendo também ser aplicada a contratos nos quais o vendedor obriga-se a fabricar as mercadorias, desde que os insumos para a produção não sejam substancialmente fornecidos pelo comprador<sup>132</sup>.

---

<sup>128</sup> ORGANIZAÇÃO DOS ESTADOS AMERICANOS. Cidade do México. Disponível em: <<http://www.oas.org/juridico/portuguese/treaties/b-56.htm>>. Acesso em: 10 maio 2018.

<sup>129</sup> HUBER; MULLIS, 2007, p. 49.

<sup>130</sup> Ibidem, p. 43.

<sup>131</sup> FRADERA, 2010, p. 661.

<sup>132</sup> HUBER; MULLIS, 2007, p. 44.

### 3.1.1 A formação do contrato

O processo de formação dos contratos tem início com os procedimentos preliminares de negociação, incluindo-se os primeiros contatos entre as partes, razão pela qual é considerada como a mais significativa etapa do processo de acordo de vontades. A formação do contrato compreende todas as fases negociais, a partir das tratativas iniciais, que tenham por finalidade o consenso entre as partes visando eficácia jurídica<sup>133</sup>.

Considerando-se o contexto de elaboração da CISG, ao priorizar um texto suficientemente representativo e aderente, para se evitar divergências legislativas, buscou-se um modelo equidistante dos sistemas de *commom law* e romano-germânicos para se uniformizar a formação do contrato<sup>134</sup>. O modelo de formação contratual adotado é de tradicional oferta e aceitação, assim como o da maioria dos sistemas jurídicos<sup>135</sup>. Constituem a oferta e a aceitação em elementos fundamentais para a formação do contrato, através dos quais se exprimem as vontades das partes, de modo que a oferta representa marco inicial decisivo - a depender da aceitação - para a formação do contrato<sup>136</sup>.

Segundo esse modelo e as regras da CISG, um contrato requer uma oferta precisa, clara e incontestavelmente aceita pela outra parte. Para ser considerada precisa, a oferta deve conter os requerimentos previstos no artigo 14 da Convenção: indicar a natureza das mercadorias, determinar a quantidade e o preço a ser pago ou ao menos indicar meios para que tais elementos sejam determinados<sup>137</sup>. O contrato restará formado a partir do momento em que a aceitação à oferta tornar-se efetiva, conforme os dispositivos que compõem a parte II da Convenção<sup>138</sup>.

Cumprir destacar a conceituação de ambas oferta e aceitação segundo a CISG. A primeira constitui-se por três elementos concomitantes, sendo o primeiro a intenção do ofertante em obrigar-se caso sua proposta seja aceita. Segundo, que a oferta seja suficientemente precisa, para que em sendo aceita, contenha os requisitos necessários à eficácia do contrato. E terceiro, a oferta deve ser eficaz, ou seja, deve atingir o alcance do destinatário, conforme artigo 15 da CISG<sup>139</sup>. Através dessa

---

<sup>133</sup> VENTURA, Carla A. Arena. *Da Negociação à Formação dos Contratos Internacionais do Comércio: Especificidades do Contrato de Compra e Venda Internacional*. Belo Horizonte: Revista Eletrônica de Direito Internacional, v. 6, pp.91-121, 2010, p.107.

<sup>134</sup> VURAL, Belkis. *Formation of Contract According to the CISG*. Ankara: Ankara Bar Review, v. 6, n. 1, pp.125-151, 2013, p. 148.

<sup>135</sup> HUBER; MULLIS 2007, p. 69.

<sup>136</sup> CASELLA, Paulo Borba. *Negociação e formação de contratos internacionais - em direito francês e inglês*. São Paulo: Revista da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo, v. 85, pp.124-171, 1990, p.147

<sup>137</sup> SCHLECHTRIEM; BUTLER, 2009, p. 70.

<sup>138</sup> HUBER; MULLIS 2007, p. 69.

<sup>139</sup> HUBER; MULLIS, 2007, p. 72.

previsão do artigo 15, a CISG consagra a teoria da recepção, segundo a qual a declaração de vontade expedida pela parte deve ser de fato entregue ao seu destinatário para ser considerada efetiva à formação do contrato<sup>140</sup>.

Por sua vez, a aceitação é descrita pelo artigo 18(1) da Convenção como “(...) declaração, ou outra conduta do destinatário, manifestando seu consentimento à proposta. O silêncio ou a inércia desse, por si só, não importa a aceitação”<sup>141</sup>. Asseveram Fernando Kuyven e Francisco Pignatta que a terminologia utilizada não indica expressamente a forma ou o modo como deve ser realizada a aceitação, concluindo-se que as partes são livres para exteriorizar suas vontades, exceto se o proponente exigir forma específica de aceitação, como por exemplo o preenchimento de um formulário<sup>142</sup>.

Conforme o artigo 23 da CISG, o contrato restará formado no momento em que a aceitação da oferta se tornar efetiva<sup>143</sup>. Cumpre destacar a aceitação de Peter Huber e Alastair Mullis, os quais atentam ao fato de que o contrato sujeito à CISG pode se formar mesmo que não através do modelo tradicional de oferta e aceitação: as partes podem incorrer em extensa negociação de cada uma das cláusulas do contrato individualmente, ao passo que novas demandas e concessões passam a ser incluídas na negociação<sup>144</sup>.

Para averiguar a existência de contrato no qual não seja possível constatar e distinguir uma oferta, e respectiva aceitação, aptas a vincular as partes, a doutrina adverte não ser necessário recorrer à lei doméstica quanto à formação e validade do contrato, mas sim aos princípios gerais da CISG, conforme previsto em seu artigo 7(2). Assim, o requisito mínimo para a formação do contrato, nessas condições, é a existência de consenso entre as partes, e em sendo o consenso detectado, o intérprete deve considerar o contrato devidamente formado<sup>145</sup>.

Destaca-se ainda a regra geral de interpretação contida no artigo 8(1) da CISG, que prevê que a interpretação das declarações e condutas de uma parte se dê pela intenção da mesma, desde que a outra parte tivesse ciência dessa intenção ou não pudesse ignorá-la. Trata-se de regra geral da Convenção, regida pelo princípio da confiança, aplicável a todas as declarações de vontade (comunicações ou condutas)<sup>146</sup>.

---

<sup>140</sup> VURAL, 2013, p. 134.

<sup>141</sup> BRASIL. Decreto nº 8.327, de 16 de outubro de 2014. Brasília.

<sup>142</sup> KUYVEN; PIGNATTA, 2015, p. 200.

<sup>143</sup> HUBER; MULLIS 2007, p. 84.

<sup>144</sup> Ibidem, p. 100.

<sup>145</sup> Ibidem, pp. 101-102.

<sup>146</sup> KUYVEN; PIGNATTA, 2015, p. 133.

### 3.1.2 Obrigações das partes

Antes de se analisar individualmente as obrigações atinentes a cada uma das partes contratantes, destaca-se o princípio fundamental que norteia a interpretação e aplicação da CISG, a boa-fé objetiva, conforme disposto no artigo 7º da Convenção. Tal princípio orienta o comportamento das partes desde a negociação à execução do contrato, bem como sua interpretação, a fim de que se preservem as expectativas legítimas dos contratantes, numa relação de cooperação e confiança mútuas<sup>147</sup>.

Em linhas gerais, a CISG descreve direitos e obrigações de ambas partes compradoras e vendedoras de forma clara e objetiva, com regras pautadas por certa flexibilidade tendo em vista o princípio por ela adotado de autonomia da vontade das partes. Embora a Convenção não contenha uma definição expressa de contrato, pode-se caracterizá-lo pelas obrigações destinadas a cada uma das partes: do vendedor em entregar mercadorias e transmitir sua propriedade, bem como os respectivos documentos; do comprador em pagar o preço pelas mercadorias e recebê-las conforme as condições contratadas<sup>148</sup>.

#### 3.1.2.1 Principais obrigações do vendedor

A Convenção aborda primeiramente as obrigações impostas à parte vendedora, nos artigos 30 a 44, distinguidas em duas seções principais: (I) “Entrega das mercadorias e remessa dos documentos” (artigos 31 a 34) e (II) “Conformidade das mercadorias e reclamações de terceiros” (artigos 35 a 44)<sup>149</sup>. Tem-se uma clara distinção entre ambas obrigações<sup>150</sup>, de modo que o dever de conformidade será abordado em tópico apartado.

Embora a CISG não estabeleça diferenciações entre obrigações principais e secundárias, ou entre obrigações exclusivamente contratuais e convencionais<sup>151</sup>, Judith Martins-Costa<sup>152</sup> destaca

<sup>147</sup> RODOVALHO, Thiago. *Obrigações do Vendedor e do Comprador e a Conformidade da Mercadoria - notas sobre o New Zealand Mussels Case*. In: SCHWENZER, Ingeborg; PEREIRA, Cesar A. Guimarães; TRIPODI, Leandro (coord.). *A CISG e o Brasil: Convenção das Nações Unidas para os Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias*. São Paulo: Marial Pons; Curitiba: Federação das Indústrias do Estado do Paraná, 2015, pp. 315-324, pp. 317-318.

<sup>148</sup> ARAUJO, Nadia de; SPITZ, Lidia. *As Principais Obrigações do Comprador [na CISG]*. Revista de Arbitragem e Mediação, São Paulo, v. 37, p.107-122, abr. 2013, pp. 107-108.

<sup>149</sup> SANTOS, Mauricio Gomm; SANOJA, Katherine. *Obrigações do vendedor - entrega de mercadorias e remessa de documentos (arts. 30 a 34)*. In: MOSER, Luiz Gustavo Meira; PIGNATTA, Francisco Augusto (Org.). *Comentários à Convenção de Viena sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG): Visão Geral e Aspectos Pontuais*. São Paulo: Atlas, 2015. Cap. 4. pp. 69-88, pp. 70-71.

<sup>150</sup> KRUISINGA, Sonja. *(Non-)conformity in the 1980 UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods: A Uniform Concept?* Utrecht: Intersentia, 2004, p. 28.

<sup>151</sup> ARAUJO; SPITZ, 2013, p. 108.

<sup>152</sup> Para tal diferenciação a autora adota o critério do ‘atingimento do fim em vista do qual foi concluindo o contrato’.

como obrigação principal do vendedor aquela contida no artigo 30, que consiste na entrega da coisa, incluindo-se a transferência de seu domínio ao comprador ou a quem esse indicar, não se esgotando as obrigações acessórias do vendedor<sup>153</sup>.

Do mesmo modo o faz Luís de Lima Pinheiro, para quem a obrigação principal do vendedor é a transferência da propriedade dos bens. Explana o autor que tal diferenciação se justifica perante ordenamentos jurídicos nos quais a transferência da propriedade não se conclui somente através do instrumento contratual, mas exige a tradição, como os Direitos alemão<sup>154</sup> e brasileiro.

Ainda conforme o artigo 30 da CISG, o vendedor é obrigado a entregar ao comprador os “respectivos documentos”. O texto não especifica a que documentos se refere, mas a doutrina recomenda que tal obrigação seja executada à luz do artigo 7º da Convenção, bem como, do artigo 9º, segundo os quais as partes devem observar os usos e práticas comerciais consolidados entre si, independentemente de expressa menção no contrato. Em geral, consideram-se tais documentos como aqueles necessários à plena transmissão da propriedade dos bens<sup>155</sup>.

### 3.1.2.2 Principais obrigações do comprador

As obrigações relativas ao comprador são dispostas em três seções: (I) Pagamento do Preço (artigos 54 a 59); (II) Recebimento (artigo 60); e (III) Ações do vendedor em caso de violação do contrato pelo comprador (artigos 61 a 66). Tratam-se de obrigações essenciais, restando às partes ajustarem detalhadamente os compromissos pretendidos entre si<sup>156</sup>.

Conforme Luís de Lima Pinheiro, o comprador tem como obrigações principais o disposto no artigo 53, isto é, pagar o preço e receber a mercadoria. O pagamento compreende assegurar o cumprimento das formalidades necessárias para tanto, previstas contratualmente, por leis ou regulamentos. Como exemplo, a prestação de garantia bancária ou a emissão de autorização para transferências de dívidas destinadas ao pagamento conforme exigências da lei nacional do comprador<sup>157</sup>.

---

<sup>153</sup> MARTINS-COSTA, Judith. *As obrigações do vendedor no contrato de compra e venda internacional de mercadorias regido pela CISG*. In: SCHWENZER, Ingeborg; PEREIRA, Cesar A. Guimarães; TRIPODI, Leandro (coord.). *A CISG e o Brasil: Convenção das Nações Unidas para os Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias*. São Paulo: Marial Pons; Curitiba: Federação das Indústrias do Estado do Paraná, 2015, pp. 295-314, p. 299.

<sup>154</sup> PINHEIRO, 2005, p. 281.

<sup>155</sup> SANTOS; SANOJA, 2015, pp. 73-74.

<sup>156</sup> ARAUJO; SPITZ, 2013, p. 108.

<sup>157</sup> PINHEIRO, 2005, pp. 304-305.

A obrigação do comprador em receber a mercadoria é composta de dois elementos: (i) agir razoavelmente a fim de permitir ao vendedor a plena entrega das mercadorias, como exemplo, nos contratos em que incumbe ao comprador os custos de transporte, esse deve indicar ao vendedor as condições de transporte acordadas e também viabilizá-las; (ii) e ainda, zelar pela mercadoria, detê-la, em especial nos casos em que incumbe ao comprador levantar a mercadoria no estabelecimento do vendedor, ou onde for colocada a disposição, em prazo razoável de acordo com o fixado em contrato<sup>158</sup>.

Destacam-se ainda como outras obrigações impostas pela CISG aos compradores o fornecimento de materiais necessários para produção de bens (artigo 3(1)), o fornecimento de especificações de medidas, formas e outras características necessárias à comercialização regular das mercadorias (artigo 65), e o exame das mercadorias entregues (artigo 38)<sup>159</sup>.

### 3.2 O DEVER DE CONFORMIDADE DE BENS COMO OBRIGAÇÃO DO VENDEDOR

Afora a obrigação principal de entregar as mercadorias objeto da transação, o vendedor deverá entregar mercadorias que apresentem as características acordadas pelas partes, consoante o artigo 35 da CISG. A conformidade ou não de mercadorias ao contrato é objeto recorrente de controvérsias em relações comerciais, sendo necessário, para resolvê-las, averiguar as condições das mercadorias segundo o disposto em contrato. Porém, nem sempre tais condições são facilmente detectáveis, visto que as partes podem não ter tido a oportunidade de expressar suas expectativas para com aquela transação<sup>160</sup>. Dispõe o referido artigo:

#### Artigo 35

- (1) O vendedor deverá entregar mercadorias na quantidade, qualidade e tipo previstos no contrato, acondicionadas ou embaladas na forma nele estabelecida.
- (2) Salvo se as partes houverem acordado de outro modo, as mercadorias não serão consideradas conformes ao contrato salvo se:
  - (a) forem adequadas ao uso para o qual mercadorias do mesmo tipo normalmente se destinam;
  - (b) forem adequadas a algum uso especial que, expressa ou implicitamente, tenha sido informado ao vendedor no momento da conclusão do contrato, salvo se das circunstâncias resultar que o comprador não confiou na competência e julgamento do vendedor, ou que não era razoável fazê-lo;
  - (c) possuírem as qualidades das amostras ou modelos de mercadorias que o vendedor tiver apresentado ao comprador;
  - (d) estiverem embaladas ou acondicionadas na forma habitual para tais mercadorias ou, à falta desta, de modo apropriado à sua conservação e proteção.

---

<sup>158</sup> Ibidem, p. 309.

<sup>159</sup> KUYVEN; PIGNATTA, 2015, p. 520.

<sup>160</sup> HONNOLD, 1999, p. 222.



(3) O vendedor não será responsável por qualquer desconformidade das mercadorias em virtude do disposto nas alíneas (a) a (d) do parágrafo anterior, se, no momento da conclusão do contrato, o comprador sabia ou não podia ignorar tal desconformidade.

A redação do dispositivo acima é baseada na concepção de assimetria de informações, pois o vendedor detém informações relevantes acerca de seus produtos, desconhecidas pela outra parte, e melhor domina a qualidade dos bens que comercializa em relação a seus compradores. Assim, há certa superioridade de uma parte com relação à outra, de modo que compradores poderiam vir a desconfiar do mercado e passar a enxergar toda e qualquer mercadoria como de baixa qualidade. Por tal razão a CISG obriga o vendedor à respeitar padrões mínimos de qualidade das mercadorias<sup>161</sup>.

Em essência, tal dispositivo transforma a obrigação contratual em expressa garantia. A superioridade de vendedores em relação a compradores, quanto às informações de qualidade e descrição das mercadorias, é presumida em razão do fato de que esses já as produziram ou venderam outras vezes. Na ausência de uma obrigação legal de conformidade de bens, vendedores poderiam alegar características inverídicas de seus produtos, pois desconhecidos pelos compradores até o momento da inspeção<sup>162</sup>.

Enquanto a lei Inglesa diferencia ‘*conditions*’ e ‘*warranties*’, e a lei Austríaca o faz entre ‘*apud*’ e ‘*aliud*’<sup>163</sup>, a CISG, por sua vez, não contém distinções entre os tipos de desconformidade das mercadorias e estabelece como requisito à conformidade que as mercadorias correspondam à descrição contratual, tanto de características fáticas quanto legais, com as quais as partes tenham concordado. Tais características não se limitam àquelas expressamente constantes no contrato, mas abrangem também as informações em material publicitário, discutidas em negociações, ou ainda quaisquer outras que possam ser extraídas da conduta das partes, conforme o artigo 8º da Convenção<sup>164</sup>.

O artigo 35 da CISG consagra a alocação de responsabilidades entre compradores e vendedores através de um conceito unitário de desconformidade, cuja compreensão não se vincula aos diferentes sistemas jurídicos existentes<sup>165</sup>. O conceito adotado melhor corresponde às particularidades do comércio internacional, evitando divergências entre seu texto e demais

<sup>161</sup> LUCA, Villy de. *The Conformity of the Goods to the Contract in International Sales*. Pace International Law Review, White Plains, v. 27, pp.163-257, 2015, p. 207.

<sup>162</sup> GILLETTE; WALT, 2016, p. 213.

<sup>163</sup> SCHLECHTRIEM; BUTLER, 2009, p. 113.

<sup>164</sup> GILLETTE; WALT, 2016, pp. 215-216.

<sup>165</sup> LUCA, 2015, pp. 255-256.

legislações domésticas<sup>166</sup>. Segundo Fernando Kuyven e Francisco Pignatta trata-se de uma “obrigação unitária de conformidade”, de modo que toda mercadoria entregue que não corresponda aos termos do contrato será considerada defeituosa. Tem-se, portanto, uma concepção subjetiva de conformidade, eis que subordinada ao disposto no contrato e vinculada às particularidades de cada caso<sup>167</sup>.

A primeira parte do artigo 35 da CISG estabelece que as mercadorias serão consideradas conformes ao contrato desde que correspondam à quantidade, qualidade, natureza e modo de embalagem previstos em contrato. Porém, destaca-se que discrepâncias mínimas de quantidade são aceitas em determinados ramos comerciais, e não correspondem, necessariamente, à desconformidade de mercadorias<sup>168</sup>. Registra-se a prática comercial de entrega em uma quantidade aproximada daquela acordada pelas partes, com o uso de expressões como “aproximadamente” ou “não menos que” para resguardar ao vendedor certa margem que o permita cumprir com suas obrigações<sup>169</sup>.

A qualidade deve ser assegurada pelo vendedor nos termos acordados em contrato, sendo que tal critério é interpretado extensivamente, abrangendo não apenas as características físicas da mercadoria<sup>170</sup>. À luz da autonomia privada assegurada pela CISG, quaisquer outras circunstâncias fáticas ou legais podem vir a ser estipuladas para fins de contratação, como a produção em determinado local e o respeito a princípios éticos<sup>171</sup>. Quanto à natureza das mercadorias, diferenças consistem em violação contratual e não mera falha. Como exemplo, Peter Huber e Alastair Mullis referem a compra e venda de bens específicos, como uma determinada pintura de Picasso ou um modelo de máquina e o vendedor não entrega os objetos determinados, mas sim uma outra pintura do mesmo artista ou outro modelo de máquina<sup>172</sup>.

O contrato é a fonte principal de obrigações entre os contratantes<sup>173</sup>, mas na ausência de acordo expresso entre as partes ou nos termos do contrato, o parágrafo 2º do artigo 35 da CISG

---

<sup>166</sup> BIANCA, Cesare Massimo. Article 35. In: BIANCA, Cesare Massimo; BONELL, Michael Joachim (Ed.). *Commentary on the International Sales Law: The 1980 Vienna Sales Convention*. Milão: Giuffrè, pp. 268-283, 1987, p. 270.

<sup>167</sup> KUYVEN; PIGNATTA, 2015, pp. 302-304.

<sup>168</sup> LÜCHINGER, Widmer. Part III Sale of Goods, Ch.II Obligations of the Seller, s.I Delivery of the Goods and Handing Over of Documents, Article 34. In: SCHWENZER, Ingeborg; SCHLECHTRIEM, Peter (Ed.). *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods*. 4. ed. Oxford: Oxford University Press, 2016, pp. 582-591, p. 589.

<sup>169</sup> HUBER; MULIS, 2007, p. 131.

<sup>170</sup> Ibidem, p. 132.

<sup>171</sup> LUCA, 2015, p. 190.

<sup>172</sup> HUBER; MULLIS, 2007, pp. 132-133.

<sup>173</sup> BIANCA, 1987, pp. 270-272.

apresenta um padrão mínimo a ser respeitado pelo vendedor<sup>174</sup>. Tal dispositivo estabelece diretivas para se determinar a conformidade das mercadorias, e definem obrigações do vendedor com relação ao negócio, de modo que a entrega de mercadorias que não correspondam a essas diretivas constituirá inadimplemento<sup>175</sup>. Atesta Franco Ferrari que o dispositivo deve ser consultado diante da ausência de indicação em contrato das características a serem encontradas nas mercadorias, ou quando tal indicação for imprecisa e não puder ser extraída da prática comercial estabelecida entre as partes<sup>176</sup>. Nesse sentido, asseveram Fernando Kuyven e Francisco Pignatta:

Muitas vezes, as partes não chegam a determinar, no contrato, todas as qualidades que as mercadorias devem apresentar para que ela seja de acordo com o convencionado. É que assim a CISG prevê regras supletivas para determinar se elas são conformes ao contrato quando as partes não a fixaram expressa ou tacitamente. O §2 do art. 35 prevê, portanto, quatro critérios objetivos referentes à conformidade das mercadorias: são as alíneas “a” a “d”<sup>177</sup>.

A alínea “a” do artigo 35(2) prevê que as mercadorias sejam adequadas ao uso para o qual normalmente se destinam, todavia, a heterogeneidade dos mercados internacionais torna difícil sua aplicação, pois aspectos das mercadorias considerados imprescindíveis em um país podem não o ser em outro<sup>178</sup>. Em não havendo menção expressa do uso ao qual se destinam, o vendedor deverá observar as características e finalidades de uso de mercadorias do mesmo tipo, que permitam sua utilização como habitualmente o é uma mercadoria idêntica, e ainda, observando-se o uso comercial do produto, de modo a possibilitar a revenda<sup>179</sup>.

Conforme a alínea “b” do mesmo dispositivo, caso o comprador tenha dado ciência ao vendedor, expressa ou presumidamente, de que as mercadorias devam atender a “uso especial” diferente daquele ao qual normalmente se destinam, a conformidade vincular-se-á a tal requerimento<sup>180</sup>. Exceto se o comprador não confiar na competência e julgamento do vendedor em entregar mercadorias que correspondam ao acordado<sup>181</sup>. Como exemplo de uso especial, Ingeborg

<sup>174</sup> FLETCHNER, Harry M. Conformity of Goods: Inspection and Notice. In: DIMATTEO, Larry A. (Ed.). *International Sales Law: A Global Challenge*. New York: Cambridge University Press, 2014. pp. 215-236, p. 216.

<sup>175</sup> UNCITRAL *Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, 2016, p.140.

<sup>176</sup> FERRARI, Franco; *Contracts for the International Sale of Goods: Applicability and Applications of the 1980 United Nations Sales Convention*. Boston: Leiden 2012, p. 193.

<sup>177</sup> Ibidem, pp. 305-306.

<sup>178</sup> SCHLECHTRIEM; BUTLER, 2009, p. 116.

<sup>179</sup> KUYVEN; PIGNATTA, 2015, pp. 306-307.

<sup>180</sup> SCHLECHTRIEM; BUTLER, 2009, p. 117.

<sup>181</sup> FERRARI, 2012, p. 199.

Schwenzer refere a compra de máquinas a serem utilizadas em determinadas condições climáticas, ou ainda a comercialização de mercadorias que devam respeitar princípios éticos e de *fair trade*<sup>182</sup>.

Em havendo tal condição, mercadorias que não correspondam ao “uso especial” serão consideradas desconformes, mesmo que aptas ao uso ao qual normalmente se destinam<sup>183</sup>. Ressalta-se que a conformidade do uso das mercadorias pode depender também de regulamentos no país ou região em que se pretende comercializá-las, como leis domésticas, regulamentações de segurança e até mesmo diferenças culturais existentes entre os países em que estão estabelecidos os compradores e vendedores, ou onde os produtos serão comercializados<sup>184</sup>.

Conforme a alínea “c” do artigo 35(2) da CISG, o uso de modelos ou amostras durante as negociações do contrato implica no acordo entre as partes de que as mercadorias terão as mesmas qualidades das amostras e modelos apresentados. Ingeborg Schwenzer atenta para a diferenciação entre amostras e modelos. A primeira é retirada dos bens que se objetiva comercializar e apresentada diretamente ao comprador, por sua vez, o modelo é apresentado enquanto as mercadorias objeto do contrato não são disponibilizadas ao comprador. O modelo pode representar uma ou todas as características a serem apresentadas pelas mercadorias, e a amostra vincula o vendedor a apresentar produtos com características idênticas<sup>185</sup>.

Quanto à embalagem ou acondicionamento das mercadorias, dispõe o critério da alínea “d” do artigo 35(2) que devem corresponder ao padrão de embalagem de mercadorias do mesmo tipo, ou, na ausência de um padrão, de forma apropriada à sua conservação e proteção<sup>186</sup>. A embalagem ou acondicionamento também inclui a rotulagem, data de expiração da validade e instruções de uso. Em não sendo respeitadas tais diretivas, o vendedor será considerado inadimplente e responderá por danos causados em razão do acondicionamento ou embalagem impróprias, mesmo que tais danos manifestem-se já na posse do comprador<sup>187</sup>.

Ainda, o mesmo artigo 35 dispõe no parágrafo 3º uma estreita limitação às obrigações do vendedor pela entrega de bens que não se enquadram no previsto pelas alíneas “a” a “d” do artigo 35(2)<sup>188</sup>. Trata-se de desoneração do vendedor pela entrega de mercadorias desconformes nos casos

<sup>182</sup> SCHWENZER, Ingeborg. Part III Sale of Goods, Ch.II Obligations of the Seller, s.II Conformity of the Goods and Third Party Claims, Article 35. In: SCHWENZER, Ingeborg; SCHLECHTRIEM, Peter (Ed.). *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods*. 4. ed. Oxford: Oxford University Press, 2016, pp. 592-622, p. 607.

<sup>183</sup> HUBER; MULLIS, 2007, p. 135.

<sup>184</sup> SCHLECHTRIEM; BUTLER, 2009, p. 117.

<sup>185</sup> SCHWENZER, 2016, p. 610.

<sup>186</sup> RIBEIRO, Júlio César de Lima. *A Obrigação do Vendedor de Entrega das Mercadorias “Em Conformidade” nos Contratos de Compra e Venda Internacional (Art. 35 Da CISG): Perspectivas da Aplicação da Convenção de Viena De 1980 pelos Operadores do Direito Brasileiro*. Coimbra: Estudos Doutaramento & Mestrado, v. 4, pp.07-49, 2014, p. 33.

<sup>187</sup> GILLETTE; WALT, 2016, p. 243.

<sup>188</sup> KUYVEN; PIGNATTA, 2015, p. 314.

em que o comprador tiver ciência ou não puder ignorar a desconformidade à época da conclusão do contrato<sup>189</sup>. Clayton P. Gillette e Steven D. Walt explicam ser o objetivo do dispositivo alocar a obrigação à parte que se encontra em melhores condições de suportar o risco, e no caso do comprador, em havendo ciência quanto à qualidade dos bens, esse não mais poderá requerer desigualdade de informações que justifique a passagem do risco da qualidade ao vendedor<sup>190</sup>.

A responsabilização do vendedor por desconformidade das mercadorias, de acordo com o artigo 36 da Convenção, relaciona-se aos defeitos existentes no momento da transferência do risco ao comprador, ainda que sejam verificados posteriormente, bem como à desconformidade decorrente do inadimplemento de obrigações contratuais, inclusive quanto a garantias de conservação<sup>191</sup>.

Tratando-se de entrega de mercadorias previamente ao prazo estipulado em contrato, permite o artigo 37 da CISG que o vendedor possa sanar eventual desconformidade dos bens, entregando parte faltante das mercadorias já entregues ou outras em substituição àquelas desconformes. Tal previsão dedica-se à preservação do interesse das partes: a transação de mercadorias em conformidade com as disposições contratuais. Essa prerrogativa se limita à previsão do artigo 37 “desde que não ocasione ao comprador inconvenientes nem despesas excessivas”, que poderiam resultar, por exemplo, na necessidade de reexame das mercadorias pelo vendedor ou do recebimento das mesmas em partes e não na forma e quantidade originalmente contratadas<sup>192</sup>.

O artigo 39<sup>193</sup> da CISG limita as ações do comprador contra o vendedor em caso de desconformidade das mercadorias ao ato de notificar o vendedor em tempo hábil, contado a partir da entrega dos bens ou do conhecimento da desconformidade. Essa previsão, porém, não significa exclusão imediata da responsabilidade do vendedor, mas sim a perda do direito do comprador em alegar a desconformidade<sup>194</sup>. Constatada qualquer desconformidade das mercadorias, o comprador deverá comunicar tal fato ao vendedor, caso contrário, perderá o direito de alegá-la e não poderá

---

<sup>189</sup> LOOKOFSKY, Joseph M.. *Understanding the CISG: A Compact Guide to the 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. 3. ed. The Netherlands: Kluwer Law International, 2008, p. 82.

<sup>190</sup> GILLETTE; WALT, 2016, p. 247.

<sup>191</sup> BENETI, Ana Carolina. Obrigações do vendedor - conformidade de mercadorias e ação de terceiros (arts. 35 a 44). In: MOSER, Luiz Gustavo Meira; PIGNATTA, Francisco Augusto (Org.). *Comentários à Convenção de Viena sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG): Visão Geral e Aspectos Pontuais*. São Paulo: Atlas, 2015. Cap. 5. p. 89-118, p. 105.

<sup>192</sup> BENETI, 2015, p. 107.

<sup>193</sup> Artigo 39. (1) O comprador perderá o direito de alegar a desconformidade se não comunicá-la ao vendedor, precisando sua natureza, em prazo razoável a partir do momento em que a constatar, ou em que deveria tê-la constatado. (2) Em qualquer caso, o comprador perderá o direito de alegar a desconformidade se não comunicá-la ao vendedor no prazo máximo de dois anos a partir da data em que as mercadorias efetivamente passarem à sua posse, salvo se tal prazo for incompatível com a duração da garantia contratual.

<sup>194</sup> LUCA, 2015, pp. 243-244.

suscitar reparação pelo sistema de remédios da CISG<sup>195</sup>. O vendedor não poderá suscitar a falta de comunicação em seu favor, tendo em vista o disposto no artigo 40<sup>196</sup>, entretanto, agindo de boa-fé deverá ser protegido<sup>197</sup>.

Registre-se que a entrega de mercadorias em substituição àquelas desconformes por parte do vendedor não interfere nos direitos assegurados ao comprador pela Convenção: podem ser reclamados quaisquer danos resultantes da ação do vendedor em sanar a desconformidade, e ainda, poderá o comprador recusar a substituição do vendedor caso implique em empecilhos e custos demasiados<sup>198</sup>.

### 3.3 A QUEBRA CONTRATUAL

O artigo 25 da CISG contém a definição de “quebra fundamental”, expressão recorrente no texto da Convenção para referir violação ao contrato, e uma vez configurada, as partes poderão acionar o sistema de remédios CISG<sup>199</sup>, condutas asseguradas às partes visando a preservação da relação contratual diante de inadimplemento<sup>200</sup>. Referido artigo presta-se a distinguir a quebra<sup>201</sup> contratual fundamental da não fundamental, de suma importância para a “vida ou morte” do contrato<sup>202</sup>.

A definição de descumprimento fundamental<sup>203</sup> foi um dos temas mais debatidos ao longo dos dez anos de trabalhos preparatórios que antecederam a ratificação da CISG, tendo sido constituído um grupo de trabalho específico dedicado a tal tarefa. A redação final foi inspirada na convenção antecessora, ULIS, mas não sob consenso ou unanimidade da doutrina, em razão de falta de clareza

<sup>195</sup> SCHWENZER, Ingeborg. Part III Sale of Goods, Ch.II Obligations of the Seller, s.II Conformity of the Goods and Third Party Claims, Article 39. In: SCHWENZER, Ingeborg; SCHLECHTRIEM, Peter (Ed.). *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods*. 4. ed. Oxford: Oxford University Press, 2016. pp. 652-673, p. 671

<sup>196</sup> Artigo 40. O vendedor não poderá invocar as disposições dos artigos 38 e 39 se a desconformidade referir-se a fatos dos quais sabia, ou que não podia ignorar, e que não tenham sido revelados ao comprador.

<sup>197</sup> TOMIMATSU, Camila Emi. *A Incorporação de Características Imateriais como requisitos de Conformidade nos Contratos de Compra e Venda Internacional*. In: SCHWENZER, Ingeborg; PEREIRA, Cesar A. Guimarães; TRIPODI, Leandro (coord.). *A CISG e o Brasil: Convenção das Nações Unidas para os Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias*. São Paulo: Marial Pons; Curitiba: Federação das Indústrias do Estado do Paraná, 2015, p. 349.

<sup>198</sup> SCHLECHTRIEM; BUTLER, 2009, p. 124.

<sup>199</sup> UNCITRAL *Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, 2016, p. 114.

<sup>200</sup> HUBER, Peter. *CISG – The Structure of Remedies*. Hamburgo: The Rabel Journal Of Comparative And International Private Law, v. 71, p.13-34, 2007, p. 18.

<sup>201</sup> Em língua inglesa se utiliza o termo “breach”, traduzido para a língua portuguesa como “violação” no Decreto nº 8.327, de 16 de outubro de 2014.

<sup>202</sup> WILL, Michael. Article 25. In: BIANCA, Cesare Massimo; BONELL, Michael Joachim (Ed.). *Commentary on the International Sales Law: The 1980 Vienna Sales Convention*. Milão: Giuffrè, pp. 205-221, 1987, p. 205.

<sup>203</sup> Os termos “violação fundamental”, “violação essencial” e “descumprimento fundamental” são utilizados nesta pesquisa como sinônimos.

e precisão do dispositivo<sup>204</sup>, e da diversidade de concepções quanto ao termo “violação fundamental” entre os diferentes sistemas jurídicos representados na Conferência de Viena<sup>205</sup>. A principal divergência relacionava-se ao número de critérios a serem empregados para se determinar a fundamentalidade da violação, e se, em sendo um único critério, deveria ou não se basear na privação substancial das partes<sup>206</sup>.

Diferentes sistemas jurídicos apresentam diferentes soluções para a questão da violação contratual<sup>207</sup>. O Código Civil brasileiro prevê a diferenciação entre atraso na execução (arts. 394 a 401), impossibilidade da execução (arts. 234 a 236), inexecução parcial (art. 314) e inexecução total (art. 398), enquanto que o conceito unitário adotado pela CISG não distingue a inexecução e as formas de violação do contrato<sup>208</sup>. Em jurisdições de *common law*, a violação contratual relaciona-se à exoneração de responsabilidade e, para as leis francesa e belga a “violação essencial” acarreta em resolução do contrato<sup>209</sup>. Assim, o conceito disposto na CISG não guarda qualquer similitude com leis domésticas, razão pela qual John O. Honnold alerta que o descumprimento fundamental não deve ser interpretado sob a óptica de leis internas, conduta denominada pelo autor como “falsos amigos”<sup>210</sup>.

Em nome do compromisso político assumido perante a UNCITRAL, os redatores chegaram ao conceito final através do uso de termos que pudessem ser compreendidos globalmente, em um contexto internacional, e capaz de permitir a juízes e árbitros um processo decisório que considere as particularidades de cada caso a que são apresentados<sup>211</sup>. A Convenção adota um conceito unitário de violação contratual: não há distinção entre falha na entrega, pagamento ou atraso, mas somente o “descumprimento fundamental”, previsto no artigo 25<sup>212</sup>. Maria del Pilar Perales Viscassillas o denomina um conceito *sui generis*, que se presta a preservar a manutenção do contrato e evitar, na

<sup>204</sup> KUYVEN; PIGNATTA, 2015, P. 236.

<sup>205</sup> ZELLER, Bruno. *The Remedy of Fundamental Breach and the United Nations Convention on the International Sale of Goods (CISG) - A Principle Lacking Certainty?* Viena: Vindobona Journal Of International Commercial Law & Arbitration, v. 11, pp.219-236, 2007, p.224.

<sup>206</sup> SCHROETER, Ulrich G. Part III Sale of Goods, Ch.I General Provisions, Article 25. In: SCHWENZER, Ingeborg; SCHLECHTRIEM, Peter (Ed.). *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods*. 4. ed. Oxford: Oxford University Press, 2016. pp. 418-460, p. 420.

<sup>207</sup> ZELLER, 2007, p.221.

<sup>208</sup> KUYVEN; PIGNATTA, 2015, p. 232.

<sup>209</sup> Ibidem, p. 237.

<sup>210</sup> HONNOLD, John O.; FLECHTNER, Harry M. (Ed.). *Uniform Law for International Sales Under the 1980 United Nations Convention*. 4. ed. The Netherlands: Kluwer Law International, 2009, p. 273.

<sup>211</sup> ZELLER, 2007, p. 220.

<sup>212</sup> FERRARI, Franco. *Fundamental Breach of Contract Under the UN Sales Convention - 25 Years of Article 25 CISG*. Journal Of Law And Commerce, Pittsburgh, v. 25, pp.489-508, 2006, p. 494.

medida do possível, situações abusivas em face a violações contratuais mínimas, principalmente se considerada a complexidade das transações internacionais de compra e venda<sup>213</sup>.

### 3.3.1 A violação fundamental

Conforme o artigo 25<sup>214</sup> da CISG a violação contratual é fundamental se resultar em detrimento à outra parte de suas expectativas com relação ao negócio, exceto se a parte infratora, ou uma terceira pessoa razoável da mesma condição e nas mesmas circunstâncias, não pudesse prever tal resultado<sup>215</sup>. Na aceção de Francisco Pignatta tem-se que:

Para que a violação seja fundamental, uma obrigação deve ter sido violada de tal modo que a finalidade econômica do contrato não possa ser obtida e que certos elementos que exerciam uma influência determinante sobre a vontade de concluir o contrato desapareçam. Dessa forma, a parte lesada não tem mais interesse na execução do contrato quando a violação é fundamental<sup>216</sup>.

Caracteriza-se, portanto, o descumprimento fundamental do contrato quando uma das partes é substancialmente privada pela outra do resultado esperado pela celebração do negócio, considerando-se que a parte infratora não tenha previsto tal cenário e que uma pessoa razoável também não o pudesse prever<sup>217</sup>. Identificam-se dois critérios para a configuração do descumprimento fundamental: a privação substancial e a previsibilidade do fato superveniente<sup>218</sup>.

A privação substancial não se relaciona ao prejuízo causado ao comprador, mas sim à importância conferida pelo contrato àquela obrigação que restou violada. O contrato não só cria, mas também determina o quão essenciais são os deveres atribuídos às partes, sendo aconselhável que preveja quais obrigações serão consideradas “fundamentais” ou “essenciais”<sup>219</sup>.

Segundo Maria del Pilar Perales Viscassillas, a privação experimentada pelo comprador, em razão da entrega de mercadorias desconformes pelo vendedor, poderá não ser substancial se, por exemplo, as mercadorias em questão puderem ser revendidas (ainda que por preço mais baixo) ou

<sup>213</sup> VISCASSILLAS, Maria del Pilar Perales. *El contrato de compraventa internacional de mercancías. (Convención de Viena de 1980)*. 2001, para. 173.

<sup>214</sup> Artigo 25. A violação ao contrato por uma das partes é considerada como essencial se causar à outra parte prejuízo de tal monta que substancialmente a prive do resultado que poderia esperar do contrato, salvo se a parte infratora não tiver previsto e uma pessoa razoável da mesma condição e nas mesmas circunstâncias não pudesse prever tal resultado.

<sup>215</sup> HUBER; MULIS, 2007, p. 213.

<sup>216</sup> PIGNATTA, Francisco Augusto. *Disposições gerais da compra e venda (arts. 25 a 29)*. In: MOSER, Luiz Gustavo Meira; PIGNATTA, Francisco Augusto (Org.). *Comentários à Convenção de Viena sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias (CISG): visão geral e aspectos pontuais*. São Paulo: Atlas, 2015. Cap. 3. pp. 55-68. p. 57.

<sup>217</sup> FERRARI, 2006, p. 492.

<sup>218</sup> HUBER; MULIS, 2007, p. 213.

<sup>219</sup> SCHROETER, 2016, p. 429.



substituídas sem lhe causar maiores danos à outra parte<sup>220</sup>. E ainda, para se configurar a violação fundamental ao contrato, a privação substancial experimentada por uma das partes há que resultar de fator previsível pela parte inadimplente e por uma pessoa razoável nas mesmas condições e circunstâncias<sup>221</sup>.

O conceito de descumprimento fundamental restou abordado de forma subjetiva pela CISG, em razão da grande variedade de situações a serem abrangidas<sup>222</sup>. Bruno Zeller aponta como o problema do artigo 25 o fato de que nem todo descumprimento contratual pode ser entendido como fundamental, restando às partes determiná-lo de acordo com a importância depositada nas obrigações contratuais. Ainda assim, essa importância não é determinante, mas sim as consequências e prejuízos que o descumprimento pode acarretar à parte lesada<sup>223</sup>. Por exemplo, se um contrato prevê data de entrega essencial à finalidade do negócio, como mercadorias sazonais, a inobservância da data de entrega constituiria descumprimento fundamental, embora em outros casos as datas possam ser variáveis e não tão relevantes<sup>224</sup>.

Considerando-se a subjetividade do conceito de violação fundamental, Francisco Augusto Pignatta elenca diversas decisões de tribunais estatais e arbitrais que tratam da violação contratual fundamental e não fundamental, a fim de permitir melhor compreensão das diferenças dos institutos. Dentre os casos selecionados pelo autor, foram consideradas violações fundamentais: (i) a entrega de mercadorias em quantidade correspondente a apenas um terço do total contratado e com dois meses de atraso da data prevista; (ii) a entrega de mercadorias que não correspondiam às normas técnicas previstas no contrato; (iii) tecido objeto da compra e venda que encolheu após ter sido utilizado na fabricação de vestimentas; (iv) o preço acordado pelas partes que não foi pago; e (v) maquinário comercializado que não funcionava corretamente<sup>225</sup>.

### 3.3.2 A violação não fundamental

A distinção entre violação fundamental e não fundamental relaciona-se aos remédios assegurados às partes pela Convenção diante de inadimplemento contratual. A violação não

<sup>220</sup> VISCASSILLAS, 2001, para. 173.

<sup>221</sup> HUBER; MULLIS, 2007, p. 215.

<sup>222</sup> Ibidem.

<sup>223</sup> ZELLER, Bruno. *Fundamental Breach and the CISG - a Unique Treatment or Failed Experiment?*. Viena: Vindobona Journal Of International Commercial Law & Arbitration, v. 8, pp. 81-94, 2004, p. 85.

<sup>224</sup> TRIPODI, Leandro. *Notas Introdutórias ao estudo do artigo 25 CISG*. In: SCHWENZER, Ingeborg; PEREIRA, Cesar A. Guimarães; TRIPODI, Leandro (coord.). *A CISG e o Brasil: Convenção das Nações Unidas para os Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias*. São Paulo: Marial Pons; Curitiba: Federação das Indústrias do Estado do Paraná, 2015, pp. 449-464, p. 455.

<sup>225</sup> PIGNATTA, 2015, pp. 59-60.

fundamental permite à parte lesada, por exemplo, indenização por perdas e danos ou abatimento do preço das mercadorias, enquanto que a violação fundamental pode resultar em consequências mais severas ao contrato<sup>226</sup>.

Ulrich Magnus explica que no caso de contratos de prestações sucessivas, um vendedor que não entrega nenhuma das mercadorias ou recusa-se a entregá-las, ainda que antes da data de entrega estipulada entre as partes, estaria incorrendo em violação contratual possivelmente fundamental. Porém, se apenas uma parcela das mercadorias não for entregue, considera-se a violação não fundamental. Como regra geral, assevera o mesmo autor que a entrega tardia constitui apenas violação não fundamental<sup>227</sup>. Em transações internacionais a entrega de mercadorias em atraso pode ocorrer em razão das distâncias físicas que separam compradores e vendedores. Assim, é comum tanto na doutrina quanto na jurisprudência internacional o entendimento de que o atraso na entrega não constitui, por si só, violação fundamental ao contrato<sup>228</sup>.

Quanto à entrega de bens em desconformidade ao estipulado contratualmente, há entendimento de que configure violação não essencial, desde que o vendedor se proponha a sanar a desconformidade, ou ainda, desde que a desconformidade seja meramente passível de ser sanada, em razão do previsto no parágrafo 1º do artigo 48 da CISG<sup>229</sup>. Peter Schlechtriem e Petra Butler sustentam que se o vendedor propuser sanar a desconformidade das mercadorias em tempo razoável, configura-se uma violação não fundamental<sup>230</sup>. Os mesmos autores ainda atestam que a desconformidade das mercadorias pode ensejar o término do contrato de acordo com leis internas, porém, pode não ser grave o suficiente para constituir violação fundamental conforme a CISG<sup>231</sup>.

Para melhor ilustrar a configuração de violação não fundamental ao contrato, refere-se novamente aos exemplos elencados por Francisco Augusto Pignatta. A violação contratual não foi considerada fundamental nos seguintes casos: (i) mercadorias entregues que, apesar de desconformes, ainda eram comercializáveis e passíveis de revenda; (ii) somente uma parte da carga de mercadorias encomendadas foi entregue ao comprador, mas a parte faltante pode ser substituída por mercadorias de outro comerciante; (iv) o atraso de dois dias de uma carga de roupas para “uso

<sup>226</sup> GRAFFI, Leonardo. *Case Law on the Concept of "Fundamental Breach" in the Vienna Sales Convention*. Paris: International Business Law Journal, v. 3, pp. 249-338, 2003. p. 338.

<sup>227</sup> MAGNUS, Ulrich. *The Remedy of Avoidance of Contract under CISG — General Remarks and Special Cases*. Pittsburgh: Journal Of Law And Commerce, v. 25, pp.423-436, 2005, pp 433-434.

<sup>228</sup> GRAFFI, 2003, p. 341.

<sup>229</sup> Artigo 48. (1) Sem prejuízo do disposto no artigo 49, o vendedor poderá, mesmo após a data da entrega, sanar por conta própria qualquer descumprimento de suas obrigações, desde que isto não implique demora não razoável nem cause ao comprador inconveniente ou incerteza não razoáveis quanto ao reembolso, pelo vendedor, das despesas feitas pelo comprador. Contudo, o comprador manterá o direito de exigir indenização das perdas e danos, nos termos da presente Convenção.

<sup>230</sup> SCHLECHTRIEM; BUTLER, 2009, p. 100.

<sup>231</sup> Ibidem, p. 102.

especial” em determinada estação; (v) constantes e irrisórios atrasos de pagamento que suscitavam receio quanto ao pagamento do total devido<sup>232</sup>.

Destaca-se que em transações internacionais as partes podem se sujeitar a uma extensa gama de obrigações advindas de diferentes fontes (disposições contratuais, usos e práticas, da própria CISG ou outros conjuntos de normas internacionais, e legislações domésticas). O descumprimento contratual disposto no artigo 25 da CISG refere-se apenas às obrigações previstas em contrato e pela própria Convenção<sup>233</sup>, e não se relaciona apenas às obrigações principais, mas também às secundárias, ainda que as obrigações principais não tenham sido violadas<sup>234</sup>.

Apesar de a CISG prever a distinção entre a violação fundamental e não fundamental, na prática, muitas vezes a definição da violação como fundamental resta dúbia e dificulta a adoção de medidas pela parte lesada contra a parte que incorre em descumprimento. Assim, aconselha-se definir expressamente no contrato quais as obrigações essenciais, cujo descumprimento seria fundamental<sup>235</sup>.

### 3.4 O SISTEMA DE REMÉDIOS

Considerando-se os riscos que envolvem um contrato comercial internacional, as partes devem ter em mente, desde a fase de negociação, as consequências e medidas que poderão ser tomadas em caso de descumprimento ao que foi pactuado, a fim de evitarem maiores despesas de tempo e dinheiro. A CISG dispõe de um conjunto de medidas a serem aplicadas pelas partes para solucionar o inadimplemento obrigacional<sup>236</sup>. A Convenção assegura à parte prejudicada pela violação contratual um conjunto de ações ou prerrogativas que compõem o sistema de remédios da CISG, dentre as quais constam a indenização por perdas e danos, o direito à execução específica, a redução ou abatimento do preço, e ainda, a resolução contratual.

---

<sup>232</sup> PIGNATTA, 2015, pp. 59-60.

<sup>233</sup> SCHROETER, 2016, p. 426.

<sup>234</sup> VISCASSILLAS, 2001, para. 173.

<sup>235</sup> MÜLLER-CHEN, 2016, pp. 783-784.

<sup>236</sup> KUYVEN; PIGNATTA, 2015, p. 387.

O artigo 45<sup>237</sup> da CISG apresenta um panorama dos remédios assegurados ao comprador diante de violação contratual por parte do vendedor e, paralelamente, o artigo 61<sup>238</sup> da CISG prevê as medidas asseguradas ao vendedor diante de inadimplemento do comprador<sup>239</sup>. Tais dispositivos são suplementados pelo Capítulo V da Parte III da Convenção, que apresenta medidas aplicáveis a ambas as partes, tais como a violação antecipada, indenização por perdas e danos, exclusão de responsabilidade, entre outras<sup>240</sup>.

A seguir serão abordados os remédios a serem aplicados pelo comprador em virtude de violação contratual por parte do vendedor tendo em vista o objeto desta pesquisa em analisar a quebra contratual pela entrega de bens desconformes por parte do vendedor.

O sistema de remédios pode ser acionado diante de qualquer tipo de inadimplemento contratual, fundamental ou não, seja a obrigação inadimplida principal ou acessória, não havendo distinção entre as causas que ocasionaram a quebra contratual, sejam elas a falta de pagamento do preço, a recusa na entrega ou a inobservância de qualquer outra conduta imposta pelo contrato<sup>241</sup>. A responsabilização das partes, entretanto, resta relativizada pelo disposto no artigo 79, caso comprovem ser o descumprimento contratual fruto de motivo alheio à sua vontade, que não se pudesse prever no momento da celebração do contrato.

Destaca-se que o disposto no artigo 45(1)(b) da CISG tem a função de garantir ao comprador o direito à requerer indenização por perdas e danos em qualquer hipótese de violação contratual por parte do vendedor<sup>242</sup>. Tal prerrogativa é assegurada ao comprador independentemente de que se tomem as outras medidas previstas pelo sistema de remédios, pois esse direito existe de forma independente e suplementar aos demais<sup>243</sup>.

---

<sup>237</sup> Artigo 45. (1) Se o vendedor não cumprir qualquer das obrigações que lhe couberem de acordo com o contrato ou com a presente Convenção, o comprador poderá: (a) exercer os direitos previstos nos artigos 46 a 52; (b) exigir a indenização das perdas e danos prevista nos artigos 74 a 77. (2) O comprador não perde o direito à indenização das perdas e danos por exercer seu direito a outras ações. (3) Não poderá o juiz ou tribunal arbitral conceder ao vendedor qualquer período de graça, quando o comprador exercer ação contra a violação de contrato.

<sup>238</sup> Artigo 61. (1) Se o comprador não cumprir qualquer das obrigações que lhe incumbirem de acordo com o contrato ou com a presente Convenção, o vendedor poderá: (a) exercer os direitos previstos nos artigos 62 a 65; (b) exigir a indenização das perdas e danos previstos nos artigos 74 a 77. (2) O vendedor não perde o direito à indenização das perdas e danos por exercer o direito a outras ações. (3) Não poderá o juiz ou tribunal arbitral conceder ao comprador qualquer período de graça, quando o vendedor exercer uma ação por violação do contrato.

<sup>239</sup> KUYVEN; PIGNATTA, 2015, p. 388.

<sup>240</sup> HONNOLD, 1999, p. 299.

<sup>241</sup> MOHS, Florian. *Seller's Remedies*. In: SCHWENZER, Ingeborg; PEREIRA, Cesar A. Guimarães; TRIPODI, Leandro (coord.). *A CISG e o Brasil: Convenção das Nações Unidas para os Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias*. São Paulo: Marial Pons; Curitiba: Federação das Indústrias do Estado do Paraná, 2015, pp. 465-475, p. 467.

<sup>242</sup> MÜLLER-CHEN, Markus. Part III Sale of Goods, Ch.II Obligations of the Seller, s.III Remedies for Breach of Contract by the Seller, Article 45. In: SCHWENZER, Ingeborg; SCHLECHTRIEM, Peter (Ed.). *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods*. 4. ed. Oxford: Oxford University Press, 2016, pp. 723-735, p. 730.

<sup>243</sup> ZELLER, 2009, p. 59.

O primeiro dos remédios assegurados ao comprador é a execução específica do contrato, prevista no artigo 46. Conforme o primeiro parágrafo do dispositivo, se as mercadorias ainda não tiverem sido entregues, poderá o comprador exigir o cumprimento específico de tal obrigação; ao passo que os segundo e terceiro parágrafos voltam-se à hipótese em que a entrega de mercadorias desconformes já ocorreu, podendo o comprador exigir a substituição ou o conserto das mesmas<sup>244</sup>. Em sistemas de *commom law* a execução específica é considerada medida de exceção, e somente se aplica quando não cabível a indenização por perdas e danos, enquanto que para a *civil law* a execução específica é a ação mais comum contra o inadimplemento contratual. O disposto no artigo 46 da CISG resultou de consenso entre os redatores da Convenção representantes de ambos sistemas jurídicos<sup>245</sup>.

O vendedor que incorrer em violação ao contrato poderá ser compelido à execução de toda e qualquer de suas obrigações, desde que o comprador não acione nenhum outro remédio incompatível com a execução específica<sup>246</sup>. Destaca-se ainda a limitação à execução específica prevista no artigo 28 da Convenção, segundo o qual o juiz nacional que enfrenta a questão não é obrigado a ordenar a execução específica da obrigação, salvo se assim dispuser a lei do local. Esse artigo traduz os anseios dos representantes de *commom law* na Conferência de Viena que se opunham à livre escolha das partes pelos remédios dispostos na Convenção<sup>247</sup>.

O remédio seguinte é a concessão de prazo suplementar ao vendedor para que possa executar suas obrigações conforme o disposto no contrato, previsto no artigo 47 da CISG. Este período adicional concedido é comumente denominado *Nachfrist*, em paralelo a previsão constante no Direito alemão. Assemelha-se ainda à figura do Direito francês de *mise em demure* (constituição em mora) e embora o Secretariado da UNCITRAL alerte se tratarem de figuras diferentes<sup>248</sup>, o termo *Nachfrist* é vastamente utilizado pela literatura especializada. Fernando Kuyven e Francisco Pignatta asseveram que tal dispositivo se relaciona aos casos de falta de entrega das mercadorias, e não a casos de desconformidade, pois se assim o fosse, equivaleria aos parágrafos 2º e 3º do artigo 46, conforme os quais o comprador deve notificar o vendedor da desconformidade e requerer a reparação ou substituição em prazo suplementar<sup>249</sup>.

---

<sup>244</sup> BORJA, Ana Gerda de. *Os remédios do comprador na CISG (arts. 45 a 52)*. In: MOSER, Luiz Gustavo Meira; PIGNATTA, Francisco Augusto (Org.). *Comentários à Convenção de Viena sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias (CISG): visão geral e aspectos pontuais*. São Paulo: Atlas, 2015. Cap. 3. pp. 119-132, p. 123.

<sup>245</sup> Ibidem, p. 124.

<sup>246</sup> GILLETTE; WALT, 2016, p. 370.

<sup>247</sup> Ibidem, pp. 372-373.

<sup>248</sup> AGAPIOU, Nevi. *Buyer's Remedies Under The CISG And English Sales Law: A Comparative Analysis*. 2016. 224 f. Tese (Doutorado) - Curso de Direito, University Of Leicester, Leicester, 2016, p. 90.

<sup>249</sup> KUYVEN; PIGNATTA, 2015, p. 423.

O abatimento do preço é outro remédio assegurado ao comprador, previsto no artigo 50 da CISG. Consiste no direito de reduzir o preço das mercadorias proporcionalmente à diferença existente entre o valor daquelas efetivamente entregues e o valor que teriam as mercadorias se entregues em conformidade ao contrato. Distingue-se tal remédio da indenização por perdas e danos, pois este fundamenta-se na falha do vendedor em entregar as mercadorias conforme o contrato, e não no prejuízo sofrido pelo comprador em virtude da desconformidade<sup>250</sup>. Assim, o comprador pode manter consigo os bens desconformes que lhe foram entregues, pagando por eles o valor correspondente aos defeitos existentes. Trata-se de medida bastante vantajosa ao comprador, pois pode optar entre a redução do preço pago, ou a ser pago, de forma unilateral, bastando para tanto a emissão de notificação ao vendedor<sup>251</sup>.

As normas que regulamentam o direito à indenização por perdas e danos conforme a CISG são previstas nos artigos 74 a 77 da Convenção. Toda inexecução de uma obrigação, seja ela principal ou acessória, total ou parcial, poderá ser objeto de reparação em perdas e danos, desde que configurado dano a outra parte. Ressalta-se que o pedido de perdas e danos não impede acionar os demais remédios acima descritos, mas pode os complementar. E ainda, o credor poderá requerer indenização por perdas e danos mesmo quando não cabíveis os demais remédios previstos pela CISG<sup>252</sup>.

Prevê o artigo 74 da CISG a completa compensação à parte lesada, incluindo lucros cessantes pelo descumprimento contratual. Pretende-se assim restituir a posição em que se encontraria a parte caso as obrigações contratuais tivessem sido adimplidas, protegendo, inclusive, as expectativas geradas<sup>253</sup>. Embora de início tal dispositivo garanta a total compensação pelo descumprimento contratual, a compensação limita-se “(...) à perda que a parte inadimplente tinha ou devesse ter previsto no momento da conclusão do contrato, levando em conta os fatos dos quais tinha ou devesse ter tido conhecimento naquele momento, como consequência possível do descumprimento do contrato”<sup>254</sup>. Justifica-se tal limitação pelo fato de as partes não podem considerar riscos que não possam prever no preço do contrato. Sem uma limitação de previsibilidade, ambas partes estariam sujeitas à responsabilização por riscos não negociados, e pelos quais não são devidamente compensadas<sup>255</sup>.

Diante da praxe contratual internacional em negociar essencialmente direitos e obrigações, mas não os desdobramentos de violações contratuais, a CISG dispõe de um sistema de remédios

---

<sup>250</sup> GILETTE; WALT, 2016, p. 360.

<sup>251</sup> KUYVEN; PIGNATTA, 2015, pp. 485-486.

<sup>252</sup> Ibidem, 2015, p. 727.

<sup>253</sup> GILETTE; WALT, 2016, p. 339.

<sup>254</sup> BRASIL. Decreto nº 8.327, de 16 de outubro de 2014. Brasília.

<sup>255</sup> GILETTE; WALT, 2016, p. 340.

bastante sensato e justo, visando a preservação do contrato internacional em caso de descumprimento contratual, principalmente considerando-se o aspecto econômico e os custos de transação que envolvem a compra e venda internacional.

Ainda compõem o sistema de remédios da CISG a resolução contratual, prevista nos artigos 49 e 64 da Convenção, e assegurada a ambos compradores e vendedores. O capítulo seguinte deste trabalho abordará em que condições a CISG permite a resolução do contrato diante de entrega de bens não conformes pelo vendedor.

#### **4. A RESOLUÇÃO CONTRATUAL COMO REMÉDIO À ENTREGA DE BENS DESCONFORMES AO COMPRADOR**

A resolução<sup>256</sup> contratual é um dos remédios assegurados às partes pela CISG e consiste no direito de findar a relação contratual unilateralmente, em caso de grave inadimplemento obrigacional de uma das partes<sup>257</sup>. Tal remédio é considerado medida excepcional a ser utilizado somente diante de graves violações contratuais, capazes de justificar a extinção do contrato, tendo em vista os riscos e custos ocasionados com o término da relação contratual<sup>258</sup>. Sendo eficaz a declaração de resolução contratual, seus efeitos terão por objetivo encerrar o contrato, reduzindo, na medida do possível, os prejuízos acarretados às partes<sup>259</sup>.

Este capítulo abordará em que condições a CISG permite a resolução do contrato, e em especial, em que condições pode o comprador aplicar a resolução contratual diante de entrega de bens não conformes pelo vendedor.

##### **4.1 A RESOLUÇÃO COMO REMÉDIO À VIOLAÇÃO CONTRATUAL**

Tendo em vista os elevados custos e riscos que envolvem uma transação internacional, a CISG, através de princípios como o de boa-fé e lealdade, visa resguardar ao máximo a relação contratual entre as partes<sup>260</sup>. A mera violação não fundamental não representa hipótese de resolução

<sup>256</sup> Diferentemente do Direito brasileiro que prevê a resolução, rescisão e rescisão como formas de extinção do contrato por causas supervenientes à sua formação, a CISG adota um conceito único, referido neste trabalho pelo termo “resolução”.

<sup>257</sup> GRUENBAUM, Daniel. *Resolução do contrato: avoidance na CISG*. Revista de Arbitragem e Mediação, v. 37, 2013, São Paulo: Revista dos Tribunais, pp. 83-105, pp. 84-85.

<sup>258</sup> KUYVEN; PIGNATTA, 2015, p. 457.

<sup>259</sup> MARITINI, Pedro. Os artigos 81 a 84 da CISG e os efeitos da rescisão do contrato. In: SCHWENZER, Ingeborg; PEREIRA, Cesar A. Guimarães; TRIPODI, Leandro (coord.). *A CISG e o Brasil: Convenção das Nações Unidas para os Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias*. São Paulo: Marial Pons; Curitiba: Federação das Indústrias do Estado do Paraná, 2015, pp. 495-513, p. 495.

<sup>260</sup> MARTINI, 2015, p. 495.

do contrato. Assim, para ser resolvido um contrato, exige-se que uma das partes tenha incorrido em violação suficientemente grave, apta a configurar violação contratual fundamental, de modo que a execução do contrato se torne inconcebível. A limitação da resolução à algumas hipóteses taxativas se justifica por ser esse o remédio mais severo previsto pela CISG, pois implica na necessidade de remessa das mercadorias ao local de onde vieram ou a um outro local. No contexto do comércio internacional, tal consequência gera às partes vultuosas despesas pelo transporte das mercadorias<sup>261</sup>.

Por tais razões, a resolução é comumente referida em doutrina e jurisprudência como remédio de *ultima ratio*<sup>262</sup>. Todavia, isso não significa que só possa ser aplicada depois de acionados os demais remédios da CISG, mas que a satisfação dos pressupostos para resolução deve ser admitida com parcimônia<sup>263</sup>, tendo em vista a principiologia da CISG em primar pela preservação do contrato. Por isso, mesmo que a parte lesada tenha direito a resolver o contrato, poderá não o fazer, pois a CISG oferece uma pluralidade de outras medidas aptas a remediar a relação contratual<sup>264</sup>.

Afirma Mariel Dimsey que as partes poderão resolver o contrato, em geral, em duas hipóteses: diante de violação contratual considerada fundamental, conforme o artigo 25 da CISG; e em casos de atraso na execução ou não conformidade, nos quais a parte lesada concede à outra prazo suplementar (*Nachfrist*) e ainda assim, restam inadimplidas as obrigações. A autora refere ainda que a resolução poderá ocorrer nos casos previstos pelos artigos 72<sup>265</sup> e 73<sup>266</sup> da CISG<sup>267</sup>. Peter Huber e Alastair Mullis referem que, a princípio, a resolução estaria resguardada a casos de violação contratual fundamental nos termos do artigo 25 da CISG. A exceção a essa regra consiste nas previsões dos artigos 49(1)(b) e 64(1)(b), segundo os quais pode ser declarada a resolução

<sup>261</sup> SCHWENZER, Ingeborg. *The Right to Avoid the Contract*. Belgrade Law Review, Belgrado, v. LX, n.3, 2012, pp. 207-215, p. 208.

<sup>262</sup> MAGNUS, 2005, p. 424.

<sup>263</sup> GRUENBAUM, 2013, p. 85.

<sup>264</sup> GILLETTE; WALT, 2016, p. 339.

<sup>265</sup> Artigo 72. (1) Se antes da data do adimplemento tornar-se evidente que uma das partes incorrerá em violação essencial do contrato, poderá a outra parte declarar a rescisão deste. (2) Se dispuser do tempo necessário, a parte que pretender declarar a rescisão do contrato deverá comunicá-la à outra parte com antecedência razoável, para que esta possa oferecer garantias suficientes de que cumprirá suas obrigações. (3) Os requisitos do parágrafo anterior não serão aplicáveis quando a outra parte houver declarado que não cumprirá suas obrigações.

<sup>266</sup> Artigo 73. (1) Nos contratos que estipulem entregas sucessivas de mercadorias, o descumprimento por uma das partes das obrigações relativas a qualquer das entregas que constituir violação essencial do contrato em relação a esta entrega dará à outra parte o direito de declarar rescindido o contrato quanto a essa mesma entrega. (2) Se o descumprimento, por uma das partes, de suas obrigações relativas a qualquer das entregas der à outra parte fundados motivos para inferir que haverá violação essencial do contrato com relação a futuras entregas, esta outra parte poderá declarar o contrato rescindido com relação ao futuro, desde que o faça dentro de prazo razoável. (3) O comprador que declarar resolvido o contrato com relação a qualquer entrega poderá simultaneamente declará-lo resolvido com respeito a entregas já efetuadas ou a entregas futuras se, em razão de sua interdependência, tais entregas não puderem se destinar aos fins previstos pelas partes no momento da conclusão do contrato.

<sup>267</sup> DIMSEY, Mariel. Chapter 28: Consequences of Avoidance under the CISG. In: KROLL, Stefan Michael; MISTELIS, Loukas A. (Ed.). *International Arbitration and International Commercial Law: Synergy, Convergence and Evolution*. Reino Unido: Kluwer Law International, 2011. pp. 525-550, pp. 528-529.



contratual diante de descumprimento obrigacional que persiste mesmo após concessão de prazo suplementar<sup>268</sup>.

Para fins de resolução contratual, requer-se a interpretação do acordado entre as partes, para se averiguar a configuração de descumprimento fundamental ou não. À parte lesada cabe o ônus de provar que a obrigação inadimplida era decisiva para se pactuar o contrato e, se a outra parte já conhecia ou poderia conhecer desse fato<sup>269</sup>.

#### 4.1.1 Resolução por iniciativa do vendedor

Antes de abordar em detalhe as hipóteses de resolução contratual pelo comprador, objeto desta pesquisa, serão destacadas as hipóteses de resolução contratual pelo vendedor. Tais hipóteses são dispostas no artigo 64<sup>270</sup> da CISG, à semelhança daquelas previstas ao comprador<sup>271</sup>. O vendedor poderá declarar a resolução contratual havendo inadimplemento do comprador das obrigações acordadas pelas partes ou dispostas na Convenção que configurem violação fundamental do contrato nos termos do artigo 25 da CISG, sendo as principais o recebimento das mercadorias e o pagamento do preço<sup>272</sup>.

Considerando-se a subjetividade do conceito de violação essencial ao contrato, Larry A. DiMatteo *et al.* apontam algumas das principais causas que podem levar à resolução contratual pelo vendedor: o atraso do comprador em adimplir suas obrigações, em especial nos casos em que o cumprimento tempestivo for essencial ao negócio, como por exemplo diante de flutuação do preço no mercado; a violação essencial ao contrato pela falha na remessa do pagamento ao vendedor; a

<sup>268</sup> HUBER; MULLIS, 2007, p. 209.

<sup>269</sup> SCHLECHTRIEM; BUTLER, 2009, p. 98.

<sup>270</sup> Artigo 64. (1) O vendedor poderá declarar rescindido o contrato se: (a) o descumprimento pelo comprador de qualquer das obrigações que lhe incumbem segundo o contrato ou a presente Convenção constituir violação essencial do contrato; ou (b) o comprador não cumprir a obrigação de pagar o preço, ou não receber as mercadorias no prazo suplementar fixado pelo vendedor, de acordo com o parágrafo (1) do artigo 63, ou, ainda, declarar que não o fará no prazo assim fixado. (2) Todavia, caso o comprador tenha pago o preço, o vendedor perderá o direito de declarar resolvido o contrato se não o fizer: (a) antes que o vendedor tome conhecimento do cumprimento da obrigação, caso se trate de cumprimento tardio pelo comprador; (b) caso se trate de descumprimento de outra natureza que não o cumprimento tardio pelo comprador, dentro de prazo razoável: (i) após o momento em que teve ou deveria ter tido conhecimento do descumprimento; ou (ii) após o vencimento do prazo suplementar fixado pelo vendedor de acordo com o parágrafo (1) do artigo 63, ou após o comprador ter declarado que não cumpriria suas obrigações dentro desse prazo.

<sup>271</sup> HONNOLD, 1999, p. 358.

<sup>272</sup> MOHS, Florian. Part III Sale of Goods, Ch.III Obligations of the Buyer, s.III Remedies for Breach of Contract by the Buyer, Article 64. In: SCHWENZER, Ingeborg; SCHLECHTRIEM, Peter (Ed.). *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods*. 4. ed. Oxford: Oxford University Press, 2016, pp. 922-940, p. 924.

recusa injustificada do recebimento dos bens; e a falta de informação ou omissão do comprador ao vendedor quanto a destinação final das mercadorias<sup>273</sup>.

Apesar de constituir uma das obrigações principais do comprador, o atraso no pagamento do preço não constitui *per se* violação fundamental ao contrato, de modo que o vendedor também poderá conceder prazo suplementar ao comprador, conforme o artigo 63(1) da Convenção, e persistindo o inadimplemento, poderá declarar a resolução contratual pelo mecanismo do artigo 64(1)(b)<sup>274</sup>. Por sua vez, o descumprimento da obrigação de receber as mercadorias geralmente constitui violação fundamental ao contrato por parte do comprador. Exceto se, por exemplo, o comprador comprovar não ter meios de estocá-las<sup>275</sup>.

Ademais, assim como previsto no artigo 49(1)(b), o vendedor poderá se valer da concessão de prazo suplementar para então declarar a resolução contratual, conforme o artigo 64(1)(b), independentemente da configuração de violação fundamental ao contrato. O mesmo se aplica caso o comprador declare que não pagará o preço ou não receberá as mercadorias no prazo concedido<sup>276</sup>.

Não havendo pagamento, o prazo previsto ao vendedor para declarar a resolução contratual é indeterminado. Porém, efetivando-se o pagamento, o artigo 64(2) prevê a hipótese de resolução contratual também em um “tempo razoável”, a depender da espécie de obrigação inadimplida. Na prática o dispositivo é pouco aplicado, pois para fins de resolução contratual, raramente o comprador terá descumprido outra obrigação que não a de pagamento do preço<sup>277</sup>.

#### 4.1.2 Resolução por iniciativa do comprador

As hipóteses de cabimento da resolução contratual por parte do comprador estão previstas no parágrafo 1º do artigo 49 da CISG, sendo a primeira delas prevista na alínea “a”: o descumprimento pelo vendedor de qualquer das obrigações que lhe atribui o contrato ou a própria Convenção, configurando violação essencial do contrato<sup>278</sup>. Averiguadas tais condições, o comprador poderá imediatamente declarar resolvido o contrato, sem precisar conceder prazo suplementar ao vendedor para que cumpra suas obrigações<sup>279</sup>. Para Markus Müller-Chen e Lara M. Pair a violação a qualquer

<sup>273</sup> DIMATTEO, Larry A. et al. *International Sales Law: a critical analysis of CISG jurisprudence*. New York: Cambridge University Press, 2005, pp. 147-149.

<sup>274</sup> MOHS, 2016, p. 926.

<sup>275</sup> SCHLECHTRIEM; BUTLER, 2009, p. 177.

<sup>276</sup> MOHS, 2016, p. 931.

<sup>277</sup> GRUENBAUM, 2013, p. 99.

<sup>278</sup> BRASIL. Decreto nº 8.327, de 16 de outubro de 2014. Brasília.

<sup>279</sup> KUYVEN; PIGNATTA, 2015, p. 459.

dever contratual pode resultar em resolução, desde que suficientemente grave, conforme os requisitos do artigo 25 da CISG. Já a violação a um dever definido pelas partes como “essencial”, resultará imediatamente em violação fundamental ao contrato, garantindo à parte o direito a resolução<sup>280</sup>.

Tendo o vista o conceito unitário de violação fundamental adotado pela CISG, o artigo 49(1) (a) aplica-se uniformemente a todos os casos de violação fundamental do contrato pela entrega de mercadorias consideradas desconformes, assim definidas à luz dos artigos 35 e 25 da Convenção<sup>281</sup>. Ressalta-se que a desconformidade de mercadorias será considerada violação essencial ao contrato desde que suficientemente grave, não possa ser reparada pelo vendedor através do sistema de remédios da CISG, e ainda, desde que ocasione ao comprador a perda do interesse na execução do contrato<sup>282</sup>. O inadimplemento de outras obrigações também pode resultar em resolução contratual. Por exemplo, a falha do vendedor em entregar ao comprador os respectivos documentos relativos às mercadorias, como previsto no artigo 30 da CISG, poderá configurar violação essencial e ensejar a resolução do contrato, principalmente se a falta ou defeito de tais documentos impedirem que o comprador disponha dos bens<sup>283</sup>.

Por sua vez, a hipótese de resolução contratual pelo comprador prevista na alínea “b” do artigo 49(1) não requer a configuração de violação fundamental do contrato desde que se tenha concedido ao vendedor inadimplente o período suplementar previsto no artigo 47(1) da CISG e mesmo após transcorrido tal período, o vendedor permaneça inadimplente. Ou, desde que o vendedor declare ao comprador que não entregará as mercadorias no prazo previsto, ainda que estendido. Esse dispositivo da CISG é comumente denominado “*Nachfrist-mechanism*”<sup>284</sup>. Trata-se de resolução contratual pela ausência de entrega das mercadorias mesmo após concessão de prazo suplementar ao vendedor, pois sendo essa a principal obrigação do vendedor imposta pela CISG, o inadimplemento, mesmo que não fundamental, poderá ocasionar a resolução contratual através do artigo 49(1)(b)<sup>285</sup>.

<sup>280</sup> MÜLLER-CHEN, Markus; PAIR, Lara M. Chapter 35: Avoidance For Non-Conformity Of Goods Under Art. 49(1) (a) CISG. In: KROLL, Stefan Michael; MISTELIS, Loukas A. (Ed.). *International Arbitration and International Commercial Law: Synergy, Convergence and Evolution*. Reino Unido: Kluwer Law International, 2011. pp. 655-676, p. 657.

<sup>281</sup> MÜLLER-CHEN; PAIR, 2011, p. 658.

<sup>282</sup> MÜLLER-CHEN, Markus. Part III Sale of Goods, Ch.II Obligations of the Seller, s.III Remedies for Breach of Contract by the Seller, Article 49. In: SCHWENZER, Ingeborg; SCHLECHTRIEM, Peter (Ed.). *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods*. 4. ed. Oxford: Oxford University Press, 2016, pp. 795-796. pp. 780-781.

<sup>283</sup> Ibidem, p. 782

<sup>284</sup> HUBER; MULLIS, 2007, p. 234.

<sup>285</sup> WILL, Michael. Article 49. In: BIANCA, Cesare Massimo; BONELL, Michael Joachim (Ed.). *Commentary on the International Sales Law: The 1980 Vienna Sales Convention*. Milão: Giuffrè, 1987, pp. 359-367, p. 364.

Recomenda-se a resolução contratual através do dispositivo em comento quando não restar clara a fundamentalidade da violação contratual do vendedor, pois se há concessão de prazo suplementar e ainda assim persiste o inadimplemento do vendedor, o comprador poderá declarar resolvido o contrato sendo a violação contratual essencial ou não<sup>286</sup>. Ressalta-se que a possibilidade de resolução contratual através da concessão de prazo suplementar é aplicável diante da inadimplência, total ou parcial, do dever de entrega das mercadorias pelo vendedor. Havendo entrega, ainda que não em conformidade ao contrato, o comprador somente poderá declarar a resolução com base na alínea “a” do artigo 49(1) da CISG, e caberá a ele o ônus da prova quanto à violação fundamental do contrato<sup>287</sup>.

O direito do comprador à resolução contratual resta condicionado a alguns limites temporais, previstos no artigo 49(2) da CISG. A Convenção não prevê momento específico para a resolução do contrato, mas se a data de entrega das mercadorias expirar, e subsistir a inadimplência do vendedor, o comprador poderá aguardar o tempo que desejar antes de declarar resolvido o contrato<sup>288</sup>. Porém, uma vez entregues as mercadorias, a resolução deverá ocorrer em um “prazo razoável”, sob pena de perda do direito<sup>289</sup>. Tal prazo razoável inicia-se do conhecimento pelo comprador de que a entrega foi efetuada e sua duração não é definida pela CISG, mas dependerá das circunstâncias de cada caso, considerando-se aspectos como natureza, possibilidades de uso e revenda, durabilidade e sazonalidade das mercadorias<sup>290</sup>.

A imposição de limites temporais à resolução contratual justifica-se pelo fato de que o comprador não precisará de muito tempo para saber se utilizará ou não os bens entregues, enquanto que o vendedor necessita saber tal posição do comprador, para que possa, se for o caso, dispor das mercadorias de forma diversa ou em outro negócio<sup>291</sup>. A limitação temporal resguarda ainda os interesses do vendedor diante de bens cujo preço flutua no mercado, pois poderia o comprador rejeitar as mercadorias e exigir reembolso ou recusar pagamento caso o preço esteja caindo<sup>292</sup>.

---

<sup>286</sup> KUYVEN; PIGNATTA, 2015, p. 475.

<sup>287</sup> MÜLLER-CHEN, 2016, p. 784.

<sup>288</sup> KUYVEN; PIGNATTA, 2015, p. 478.

<sup>289</sup> GRUENBAUM, 2013, p. 98.

<sup>290</sup> MÜLLER-CHEN, 2016, p. 790.

<sup>291</sup> KUYVEN; PIGNATTA, 2015, p. 480.

<sup>292</sup> MÜLLER-CHEN, 2016, p. 791.

### 4.1.3 A declaração de resolução contratual

Em quaisquer das hipóteses de resolução contratual, tanto pelo comprador quanto pelo vendedor, tal medida somente será efetiva através de uma declaração do credor ao devedor<sup>293</sup>, conforme o artigo 26<sup>294</sup> da CISG. Isso porque, de acordo com a Convenção, a resolução não ocorre *ipso facto*, ou seja, automaticamente pelo contrato, mas requer a notificação da parte lesada à parte que incorreu em violação<sup>295</sup>. A resolução contratual efetiva-se através da mera notificação à outra parte<sup>296</sup>, enquanto remédios como a indenização por perdas e danos e a execução específica do contrato decorrem de determinação judicial<sup>297</sup>.

A CISG não prevê requisitos para a forma de declaração da resolução, tendo em vista o princípio da liberdade das formas, expresso nos artigos 11 e 29 da Convenção. Assim, exceto quando as partes convencionarem outro modo, a declaração poderá ser feita por escrito, ou ainda oralmente<sup>298</sup>. A linguagem utilizada deve ser compreensível e expressar inequivocamente a vontade em terminar o contrato, por exemplo, através das palavras “resolução”, “revogação”, “anulação”, “cancelamento”, dentre outras. Mesmo a conduta do comprador em reenviar as mercadorias ao vendedor, nas mesmas condições em que foram recebidas, ou a demanda pelo valor pago por elas, pode expressar a vontade em resolver o contrato<sup>299</sup>, desde que esse comportamento revele expressamente a intenção em se desvincular do negócio<sup>300</sup>.

O artigo 26 da CISG, todavia, é silente quanto ao momento em que a declaração de resolução torna-se eficaz e a doutrina diverge sobre tal aspecto. Para Peter Huber e Alastair Mullis, o artigo 26 insere-se na previsão do artigo 27<sup>301</sup> da CISG, assim, a declaração de resolução, feita por meios adequados às circunstâncias, será eficaz mesmo diante de erro ou atraso na transmissão, ou ainda falha na entrega ao destinatário<sup>302</sup>. Já para Fernando Kuyven e Francisco Pignatta, ao adotar a teoria da recepção para a formação do contrato, a Convenção prima pelo conhecimento da

<sup>293</sup> Ibidem, p. 94.

<sup>294</sup> Artigo 26. A declaração de resolução do contrato tornar-se-á eficaz somente quando notificada por uma parte à outra.

<sup>295</sup> BRIDGE, 2013, para. 12.02.

<sup>296</sup> HONNOLD, 1999, p. 327.

<sup>297</sup> GILLETTE; WALT, 2016, p. 338.

<sup>298</sup> GRUENBAUM, 2013, p. 94.

<sup>299</sup> MÜLLER-CHEN, Markus. Part III Sale of Goods, Ch.II Obligations of the Seller, s.III Remedies for Breach of Contract by the Seller, Article 49. In: SCHWENZER, Ingeborg; SCHLECHTRIEM, Peter (Ed.). *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods*. 4. ed. Oxford: Oxford University Press, 2016, pp. 775-799, p. 788.

<sup>300</sup> KUYVEN; PIGNATTA, 2015, p. 252.

<sup>301</sup> Artigo 27. Salvo disposição expressa em contrário nesta Parte da Convenção, se qualquer notificação, pedido ou outra comunicação for feita por uma das partes de conformidade com esta Parte da Convenção, por meios adequados às circunstâncias, o atraso ou erro na transmissão de ou o fato de não ter chegado a seu destino não prejudicará o direito desta parte de valer-se da referida comunicação.

<sup>302</sup> HUBER; MULLIS, 2007, p. 211.

notificação pelo destinatário, enquanto o artigo 27 da CISG refere-se aos riscos que envolvem a emissão de notificação. Os mesmos autores ainda atestam que o meio adequado às circunstâncias para a emissão de notificação é aquele que permite que a mesma seja entregue ao destinatário<sup>303</sup>.

Em regra, não há prazo específico para emissão de declaração de resolução do contrato, aplicando-se para tanto o prazo decadencial de resolução do direito nacional aplicável, conforme disposto no artigo 7(2) da CISG. Porém, a Convenção apresenta três exceções, nas quais a declaração de resolução deverá ser feita em um “prazo razoável”, sob pena de perda do direito à resolução contratual. Tratam-se das hipóteses de resolução pelos artigos 49(2), 64 (2) e 73(2)<sup>304</sup>. A concepção desse “prazo razoável” dependerá das circunstâncias do negócio, sendo necessário considerar a natureza das mercadorias, as possibilidades de uso e revenda, bem como a durabilidade e sazonalidade dos mesmos<sup>305</sup>.

#### 4.1.4 Consequências da resolução contratual

A consequência essencial da resolução contratual é a liberação das partes de suas respectivas obrigações<sup>306</sup>. A CISG dispõe os efeitos da resolução contratual nos artigos 81 a 84, sendo os mais importantes a liberação das partes de suas obrigações e a restituição de valores e mercadorias, de forma que as partes voltem a situação em que se encontravam antes de celebrado o contrato. Por tal razão, perde-se o direito à resolução contratual caso não seja possível restituir as mercadorias ao vendedor nas mesmas condições que ostentavam quando da entrega<sup>307</sup>. Ressalta-se que apesar do efeito liberatório, algumas obrigações subsistem no contrato, por exemplo, cláusulas de jurisdição e de arbitragem, bem como a responsabilização por perdas e danos<sup>308</sup>. Assevera Pedro Martini:

Na medida em que preserva a eficácia de parte do contrato e impõe sobre as partes novas obrigações relativas à restituição do adimplido e ao reconhecimento de proveitos, a CISG não anula, nem extingue totalmente o contrato. Pelo contrário, o mantém, transformando a relação contratual originária em uma relação contratual de encerramento, que existirá enquanto ainda existirem mercadorias ou valores a serem restituídos por uma parte à outra<sup>309</sup>.

Assim, o efeito liberatório recai sobre as obrigações principais das partes, mas não extingue disposições contratuais que regulamentam direitos e obrigações em caso de término do contrato. A

<sup>303</sup> KUYVEN; PIGNATTA, 2015, p. 254.

<sup>304</sup> GRUENBAUM, 2013, p. 97.

<sup>305</sup> MÜLLER-CHEN, 2016, p. 791.

<sup>306</sup> BRIDGE, 2013, para. 12.02.

<sup>307</sup> VISCASILLAS, 2001, para. 173.

<sup>308</sup> Ibidem.

<sup>309</sup> MARTINI, 2015, p. 498.

preservação de algumas disposições contratuais abrange a vontade das partes, oportunizando-as adimplir com suas obrigações, e evitando ainda maiores custos e controvérsias de legitimidade<sup>310</sup>.

Por sua vez o efeito restitutivo, previsto no artigo 81(2)<sup>311</sup> da CISG, significa o dever imposto às partes de devolverem uma a outra o que receberam por força do contrato. Assim, a resolução contratual inverte as obrigações das partes e cria uma espécie de revenda do comprador ao vendedor<sup>312</sup>. O dever de restituição aplica-se a ambas as partes e não somente à parte que incorreu em violação contratual fundamental, e visa a restituição dos bens efetivamente entregues<sup>313</sup>, o que revela a natureza restitutiva e não indenizatória do dispositivo<sup>314</sup>.

Havendo efetiva entrega de mercadorias, o direito à resolução contratual por parte do comprador restará limitado pelas disposições do artigo 82<sup>315</sup> da CISG, em especial, à capacidade do comprador em restituir as mercadorias em condições substancialmente idênticas àquelas em que as recebeu, com exceção das hipóteses previstas no parágrafo 2º do artigo 82 da CISG. Assim, a destruição ou deterioração das mercadorias antes de declarada a resolução contratual impede o exercício de tal direito pelo comprador, enquanto a deterioração posterior à declaração de resolução implicará em responsabilização do comprador por descumprimento do dever de restituição<sup>316</sup>.

Apesar dessa limitação imposta, o artigo 83<sup>317</sup> da CISG enfatiza a dinâmica do sistema de remédios previsto pela Convenção, no sentido de que as diferentes medidas previstas co-existem e independem umas das outras. Assim, mesmo que a impossibilidade de restituição das mercadorias

---

<sup>310</sup> KUYVEN; PIGNATTA, 2015, p. 841.

<sup>311</sup> Artigo 81. (1) A rescisão do contrato liberará ambas as partes de suas obrigações, salvo a de indenizar as perdas e danos que possam ser devidas. Todavia, a rescisão não prejudicará as disposições contratuais a respeito da solução de controvérsias, nem qualquer outra estipulação do contrato que regule os direitos e obrigações das partes em caso de rescisão. (2) A parte que tiver cumprido total ou parcialmente o contrato poderá reclamar da outra parte a restituição daquilo que houver fornecido ou pago nos termos do contrato. Se ambas as partes estiverem obrigadas a restituir, deverão fazê-lo simultaneamente.

<sup>312</sup> GRUENBAUM, 2013, p. 102.

<sup>313</sup> KUYVEN; PIGNATTA, 2015, p. 844.

<sup>314</sup> MARTINI, 2015, p. 501.

<sup>315</sup> Artigo 82. (1) O comprador perderá o direito de declarar resolvido o contrato, ou de exigir do vendedor a entrega de outras mercadorias em substituição àquelas recebidas, se for impossível ao comprador restituir tais mercadorias em estado substancialmente idêntico ao que se encontravam quando foram recebidas. (2) Não se aplicará o parágrafo anterior se: (a) a impossibilidade de restituir as mercadorias ou de restitui-las em estado substancialmente idêntico àquele em que o comprador as houver recebido não for imputável a qualquer ato ou omissão deste; (b) as mercadorias, ou parte delas, tiverem perecido ou se deteriorado em consequência do exame prescrito no artigo 38; ou (c) o comprador, antes de descobrir a desconformidade ou de dever tê-la descoberto, tiver vendido as mercadorias ou parte delas no curso normal de seus negócios, ou as tiver consumido ou transformado segundo o uso normal.

<sup>316</sup> KUYVEN; PIGNATTA, 2015, p. 859.

<sup>317</sup> Artigo 83. O comprador que tiver perdido o direito de declarar resolvido o contrato, ou de exigir do vendedor a entrega de outras mercadorias em substituição àquelas recebidas, de acordo com o artigo 82, manterá, não obstante, todas as demais ações que lhe corresponderem, segundo o contrato e a presente Convenção.

impeça o comprador lesado de declarar a resolução do contrato, outros remédios restam plenamente assegurados à parte, como a indenização por perdas e danos ou o abatimento do preço<sup>318</sup>.

Destaca-se ainda como consequência ou efeito da rescisão contratual, e do dever de restituição, a previsão do artigo 84<sup>319</sup> da CISG, segundo a qual o vendedor deverá restituir ao comprador o preço adimplido acrescido de juros correspondentes, e o comprador deverá garantir ao vendedor os benefícios aferidos com as mercadorias durante o período em que reteve a posse dos bens. Tal dispositivo complementa o artigo 81 da Convenção, revelando a extensão das obrigações de restituição decorrentes da resolução contratual<sup>320</sup>. Ressalta-se que a restituição acrescida de juros e benefícios não tem natureza indenizatória, mas visa somente retirar das partes o que, em razão da resolução contratual, não devem reter<sup>321</sup>, restabelecendo-se assim a situação em se encontravam antes de celebrar o contrato.

#### 4.2 POSSIBILIDADES DE RESOLUÇÃO CONTRATUAL PELO COMPRADOR DIANTE DA ENTREGA DE BENS NÃO CONFORMES: ANÁLISE DE CASOS

A resolução contratual, como remédio *ultima ratio*, poderá decorrer da entrega de mercadorias desconformes, desde que observado o requisito principal: a configuração de violação fundamental do contrato. Todavia, o assunto é objeto de incertezas e divergência de opiniões, dada a subjetividade de alguns dos conceitos encontrados no texto da CISG<sup>322</sup>. A definição de violação fundamental disposta no artigo 25 da CISG é demasiadamente abstrata e contém termos incertos, sujeitando-se assim ao poder discricionário do intérprete que aplica a Convenção. Nesse sentido a jurisprudência estrangeira mostra-se essencial para orientar em que casos é configurada ou não a violação fundamental<sup>323</sup>.

<sup>318</sup> FOUNTOULAKIS, Christiana. Part III Sale of Goods, Ch.V Provisions Common to the Obligations of the Seller and of the Buyer, s.V Effects of Avoidance, Article 83. In: SCHWENZER, Ingeborg; SCHLECHTRIEM, Peter (Ed.). *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods*. 4. ed. Oxford: Oxford University Press, 2016, pp. 1198-1200, p. 1199.

<sup>319</sup> Artigo 84. (1) Se o vendedor estiver obrigado a restituir o preço, deverá também reconhecer os juros correspondentes, a partir da data em que tiver ocorrido o pagamento do preço. (2) O comprador deverá reconhecer ao vendedor o valor de todo proveito que tiver auferido com as mercadorias ou com parte delas: (a) quando tiver de restituí-las, no todo ou em parte; (b) quando lhe for impossível restituir a totalidade ou parte das mercadorias, ou restituí-las, no todo ou em parte, em estado substancialmente idêntico àquele em que as houver recebido, mas tiver, não obstante, declarado rescindido o contrato, ou exigido do vendedor a entrega de outras mercadorias em substituição àquelas recebidas.

<sup>320</sup> KUYVEN; PIGNATTA, 2015, p. 874.

<sup>321</sup> MARTINI, 2015, p. 511.

<sup>322</sup> MOGHADAM, Mojtaba Sadeghi. *The Buyer's right to avoid the contract due to non-conformity of the goods under the CISG*. International Journal Of Law, v. 2, n. 3, 2016, pp.33-38, p.38.

<sup>323</sup> MAGNUS, 2005, p. 426.



Uma vez destacados os principais conceitos e dispositivos da CISG que referem a desconformidade de bens e a resolução contratual, o capítulo conclusivo desta pesquisa objetiva analisar, a partir de jurisprudência e decisões arbitrais, condições práticas nas quais a resolução contratual pode ou não ser aplicada diante da entrega de bens desconformes pelo vendedor.

Para tanto, foram efetuadas pesquisas nas bases de dados *Unilex*<sup>324</sup>, *Albert H. Kritzer CISG Database*<sup>325</sup>, e *Case Law on UNCITRAL Texts (CLOUT)*<sup>326</sup> de decisões proferidas por tribunais estatais e arbitrais nas quais a CISG foi a lei aplicada. O critério empregado foi a menção simultânea aos artigos 25, 35 e 49 da CISG. Tendo em vista o extenso lapso temporal desde a ratificação e aplicação da Convenção, destacaram-se decisões sobre o assunto que tenham sido proferidas nas últimas duas décadas. Abordam-se assim cinco casos nos quais foi assegurada a resolução contratual ao comprador e cinco nos quais não o foi, considerando-se as particularidades a seguir comentadas.

#### **4.2.1 Casos em que se verificou a possibilidade de aplicação da resolução contratual pela entrega de bens desconformes**

O primeiro caso selecionado foi julgado pelo *Tribunale di Foggia*, na Itália, e envolve uma empresa inglesa (compradora) e uma empresa produtora de vinhos italiana (vendedora) que celebraram contrato de compra e venda internacional de vinho tinto<sup>327</sup>. As partes avençaram em contrato a obrigação do vendedor de enviar ao comprador uma amostra do produto final para aprovação antes do envio. O vendedor não enviou a amostra, mas sim um relatório técnico do produto, diante do qual o comprador concordou em realizar o pagamento antecipado pela mercadoria. Após a entrega do vinho o comprador constatou que se tratava de produto cuja qualidade não correspondia ao acordado.

Análises periciais do vinho entregue concluíram que o produto não continha as características demandadas de cor, sabor e aroma. Ademais, o comprador intentou revender o vinho entregue por valor abaixo daquele pago, mas a revenda não foi possível em razão da baixa qualidade do produto. A Corte concluiu que o produto não correspondia ao seu uso normal e que o vendedor incorreu em

<sup>324</sup> Base de dados iniciada em 1922 contendo jurisprudência e bibliografia relativa aos “Princípios UNIDROIT” e à CISG, mantida pelo *Centre for Comparative and Foreign Law Studies*, em iniciativa conjunta com o Conselho Nacional de Pesquisa Italiano, a Universidade de Roma I “La Sapienza”, e o UNIDROIT.

<sup>325</sup> Base de dados contendo jurisprudência, comentários e bibliografia relativa à CISG, mantida pelo *Institute of International Commercial Law* da Pace Law School.

<sup>326</sup> Base de dados contendo jurisprudência e sentenças arbitrais relativas às Convenções e Leis Modelos elaboradas pela UNCITRAL e mantida pelo Secretariado da Comissão.

<sup>327</sup> ITÁLIA, *Tribunale di Foggia*. Samuel Smith. The Old Brewery v. Vini San Barbato, snc. 03 de Julho de 2013.

violação essencial ao contrato pela entrega de bens desconformes, restando condenado ao reembolso do pagamento ao comprador e a suportar os custos que o vendedor já havia tido com o design e impressão de rótulos de garrafas destinados a comercialização vinho objeto do contrato. A decisão confirmou ainda o direito de o comprador resolver o contrato.

O segundo caso elencado foi julgado pela *District Court Horsens*, na Dinamarca. Trata-se de contrato celebrado entre um vendedor dinamarquês e um comprador canadense para a compra de um cavalo para uso especial da filha do comprador em renomadas competições internacionais de hipismo, como as classificatórias para os Jogos Olímpicos de 2012<sup>328</sup>. O comprador contatou, através de um agenciador, o vendedor que apresentou à filha do comprador alguns cavalos dinamarqueses aptos a competir, dos quais selecionaram-se dois. O cavalo ao final escolhido foi testado e submetido a exame por um veterinário canadense que constatou algumas anormalidades em um dos membros dianteiros do animal que, somadas, poderiam vir a torná-lo manco.

A compra foi concluída em dezembro de 2009 e o cavalo foi entregue ao comprador nos Estados Unidos em janeiro de 2010. Dois dias após a entrega, um segundo veterinário constatou que as lesões do animal não mais permitiram o seu uso em equitação. O comprador demandou ao vendedor a substituição do animal, mas não houve consenso entre as partes. Assim, em setembro de 2010 o comprador moveu ação judicial contra o vendedor demandando a resolução do contrato e indenização por perdas e danos. A Corte Dinamarquesa solicitou uma terceira avaliação veterinária, na qual se constatou que o animal, à época da celebração do negócio, já havia sofrido outros traumas ortopédicos que comprometiam a condição do cavalo para o hipismo.

Em decisão, a Corte entendeu que à época da entrega o cavalo já se encontrava predisposto a desenvolver problemas ortopédicos o que configura a desconformidade com relação ao uso especial registrado em contrato, qual seja o uso em competições de hipismo, caracterizando-se assim a desconformidade. Concluiu-se ainda não ser possível afirmar se o comprador tinha ciência da predisposição do animal a problemas ortopédicos, o que afastaria a previsão do artigo 35(3) da CISG. Considerando-se a desconformidade do animal ao uso especial para o qual havia sido adquirido, a Corte declarou resolvido o contrato pelo comprador, conforme o artigo 49(1) da CISG, determinando a restituição do animal ao vendedor e do valor pago ao comprador.

O terceiro caso destacado foi julgado pelo *Juzgado de Primera Instancia de Fuenlabrada*, na Espanha, e envolve um comprador espanhol e um vendedor italiano que celebraram contrato de compra e venda internacional de uma máquina a ser utilizada em uma linha de produção de dutos de

---

<sup>328</sup> DINAMARCA, *District Court Horsens*. Julie George v. Kristian Skovridder. 07 de Dezembro de 2012.

aparelhos de ar condicionado<sup>329</sup>. Após entrega e instalação da máquina, constatou-se que a mesma não produzia uma única peça necessária a produção dos dutos de ar, razão pela qual o comprador declarou resolvido o contrato.

O juiz considerou que o mau funcionamento da máquina comprometia todo o sistema de produção e não correspondia ao uso especial para o qual foi adquirida, configurando-se desconformidade da mercadoria pelo artigo 35(2) da CISG. A decisão ainda concluiu que o vendedor incorreu em violação fundamental ao contrato, pois o comprador havia informado, desde as tratativas de negociação, o uso especial para o qual adquiriria o equipamento. A Corte reconheceu o direito do comprador em declarar a resolução contratual com base no artigo 49(1)(a) da CISG.

O quarto caso destacado foi julgado em sede de recurso pela câmara comercial da *Cour de Cassation* da França e envolve a compra e venda internacional entre uma sociedade empresária francesa de distribuição de alimentos (compradora) e uma empresa neozelandesa (vendedora) de um carregamento de carne de cordeiro fresca e refrigerada<sup>330</sup>. Em primeira instância restou resolvido o contrato, sendo considerada violação essencial do vendedor a desconformidade das mercadorias no que concerne à embalagem, em especial, um equívoco quanto à data limite de consumação.

A parte vendedora recorreu da decisão alegando que a desconformidade foi constatada em apenas 2% do total das mercadorias, enquanto o restante do carregamento foi considerado conforme. Todavia, a Corte manteve a decisão de primeira instância, pois as mercadorias erroneamente embaladas estavam em desacordo às normas de segurança alimentar da União Europeia, o que ocasionou a apreensão de 600kg de carne pelas autoridades sanitárias, e posteriormente, a rejeição de toda a carga. O vendedor não conseguiu comprovar que no restante das mercadorias constava data de consumo consoante às normas regulamentares. A Corte concluiu pela violação essencial do contrato por parte do vendedor, confirmando assim a resolução contratual pelo comprador.

O quinto caso elencado foi julgado pela 2ª Câmara Comercial da *Cour d'appel de Rennes*, também na França, e envolve uma empresa francesa (comprador) e uma empresa italiana (vendedor) que celebraram contrato de compra e venda internacional, em prestações continuadas, de tecido para fabricação de forros de roupas de banho<sup>331</sup>. Uma vez entregues as mercadorias a

---

<sup>329</sup> ESPANHA, *Fuenlabrada Court of First Instance*. 11 de Maio de 2012.

<sup>330</sup> FRANÇA, *Cour de Cassation*. *Socinter v. Wallace Corporation Limited*. 17 de Dezembro de 2013.

<sup>331</sup> FRANÇA, *Cour d'appel de Rennes*. *Brassiere cups case*. 27 de Maio de 2008.

compradora constatou desconformidade quanto à qualidade do produto e declarou resolvido o contrato, iniciando demanda judicial por perdas e danos contra a vendedor.

A partir das provas produzidas, a Corte concluiu que o tecido entregue não correspondia ao acordado em contrato em razão de a viscosidade do material impedir o correto manuseio para a fabricação das roupas de banho. Todavia, a decisão não se manifestou quanto à fundamentalidade ou não da violação essencial. Ainda assim, a resolução pelo comprador foi considerada efetiva, nos termos do artigo 49 da CISG, e o vendedor foi condenado a pagar indenização por perdas em danos, pois a desconformidade das mercadorias implicou na interrupção da linha de produção da compradora por um período de três dias, gerando danos à compradora.

#### **4.2.2 Casos em que não se verificou a possibilidade de resolução contratual apesar da entrega de bens desconformes**

O primeiro caso elencado foi julgado pela *Oberster Gerichtshof*, Suprema Corte da Áustria. Trata-se de contrato internacional de compra e venda celebrado entre um vendedor alemão e um comprador austríaco, cujo objeto eram lápides de túmulos em pedra escura<sup>332</sup>. De acordo com os termos do contrato, em caso de desconformidade das mercadorias o vendedor deveria ser notificado em 24 horas e sendo comprovada a desconformidade o vendedor poderia saná-la, substituir as mercadorias ou devolver o preço pago. Ademais, o contrato proibía a declaração de resolução contratual.

Semanas após a entrega o comprador detectou o aparecimento de marcas brancas nas lápides, inexistentes até então. O comprador reenviou ao vendedor parte das mercadorias para exame e sustou a letra de câmbio emitida para pagamento, razão pela qual o vendedor se recusou a continuar negociações, levando o comprador a declarar resolvido o contrato. O vendedor intentou demanda judicial contra o comprador alegando que, conforme os termos do contrato, este não tinha o direito de deter o pagamento e que as mercadorias não poderiam ser consideradas desconformes, pois apenas apresentavam mínimos defeitos. Em contestação o comprador alegou invalidade das cláusulas contratuais e que o direito à resolução contratual lhe era assegurado pelo artigo 49(1) da CISG.

A Corte declarou válidas as cláusulas contratuais acordadas pelas partes sob a lei alemã aplicável e tendo em vista o disposto no artigo 4º da CISG. Apesar da desconformidade das

---

<sup>332</sup> ÁUSTRIA, *Oberster Gerichtshof*. Tombstones case. 07 de Setembro de 2000.

mercadorias, a decisão concluiu que o comprador não poderia ter retido o pagamento sem oportunizar ao vendedor sanar a desconformidade das mercadorias. E ainda, a Corte entendeu pela aplicação estrita do artigo 49 da CISG, como remédio *ultima ratio* a ser aplicado somente diante de inadimplemento do vendedor quanto à entrega das mercadorias no prazo previsto ou em prazo suplementar concedido, ou, desde que os demais remédios previstos pela CISG não possam ser aplicados.

O segundo caso elencado foi julgado pela *Hanseatisches Oberlandesgericht Hamburg*, Corte de Apelação de Hamburgo, na Alemanha, envolvendo uma empresa espanhola (compradora) e uma empresa holandesa (vendedora) que celebraram contrato de compra e venda internacional de suprimentos para um café, incluindo acessórios e equipamentos para produção de gelo e sorvetes<sup>333</sup>. Mesmo após concessão de prazo suplementar, a vendedora somente entregou à compradora parte das mercadorias, e não realizou a instalação conforme pactuado pelas partes, o que levou a compradora a declarar resolvido o contrato.

Sendo a cidade de Hamburgo o foro eleito pelas partes, a compradora demandou judicialmente a vendedora, pleiteando reembolso do preço pago e o pagamento de multa contratual em razão de desconformidade dos itens entregues e da falha na instalação. Apesar de reconhecida a falha dos produtos, a decisão da Corte concluiu que o comprador não comprovou a desconformidade alegada e que não notificou a desconformidade ao vendedor em um prazo razoável, conforme os artigos 38 e 39 da CISG. Entendeu-se ainda não ter havido violação essencial ao contrato nos termos do artigo 25 da CISG, pois os produtos ainda poderiam ser reutilizados, de modo que o comprador não incorreu nas hipóteses de resolução contratual previstas no artigo 49(1) (a) da CISG. A decisão atestou ainda que, por analogia ao artigo 51(2) da CISG, o contrato poderia ter sido resolvido parcialmente desde que a falha compromettesse o uso das mercadorias entregues, o que não ocorreu. O vendedor foi condenado apenas ao pagamento da multa contratual.

O terceiro caso selecionado foi submetido a arbitragem perante a *China International Economic and Trade Arbitration Commission (CIETAC)*, na China. Trata-se de contrato de colaboração empresarial, no qual um dos contratantes celebrou, em favor do outro, contrato de compra e venda internacional com um terceiro, o vendedor<sup>334</sup>. Não havendo especificação da lei aplicável, o tribunal arbitral decidiu pela aplicação da CISG em razão do local de estabelecimento das partes em Estados signatários da Convenção (China e Estados Unidos da América), bem como a

---

<sup>333</sup> ALEMANHA, *Appellate Court Hamburg*. Café inventory case. 25 de Janeiro de 2008.

<sup>334</sup> CHINA, *China International Economic and Trade Arbitration Commission (CIETAC)*. 15 de Julho de 2002.

lei dos EUA. O comprador demandava resolução contratual pela entrega de mercadorias desconformes, assim como indenização por perdas e danos e multa contratual.

O tribunal entendeu que apesar de configurada a desconformidade das mercadorias, a compradora não comprovou tratar-se de violação essencial ao contrato. Ademais, a própria compradora incorreu em violação ao contrato por não ter inspecionado as mercadorias e notificado o vendedor no prazo de garantia estipulado pelas partes. A sentença arbitral não reconheceu o direito do comprador à resolução contratual, restando o vendedor condenado ao pagamento de multa contratual.

O quarto caso selecionado foi julgado em segunda instância pela *Cour d'appel de Bordeaux*, na França, e envolve a compra e venda de uma máquina, através leasing financeiro por empresa francesa (compradora) de uma alemã (vendedora)<sup>335</sup>. A compradora recebeu a mercadoria em maio de 2000 e imediatamente notificou a vendedora de algumas falhas que configuravam desconformidade ao contratado. Em dezembro de 2001 a compradora intentou demanda judicial contra a vendedora, pleiteado a resolução do contrato pela desconformidade averiguada, bem como indenização por perdas e danos.

Perante a *Cour d'appel*, a defesa da vendedora alegou que a compradora havia perdido o direito de resolver o contrato, pois não mais poderia restituir a mercadoria nas mesmas condições que havia recebido e, mesmo que resguardado o direito à resolução contratual, a vendedora não teria incorrido em violação essencial ao contrato, pois as falhas constatadas não causaram à compradora detrimento de suas expectativas. Ademais, constatou-se que a máquina, apesar dos defeitos alegados, sempre foi capaz de operar, de modo que em 2005 o comprador a adquiriu, quitando o contrato de leasing, embora conhecesse dos defeitos que provocaram a desconformidade, e continuou a utilizá-la normalmente. A decisão da Corte não abordou a fundamentalidade ou não da violação contratual, mas concluiu que o comprador não mais teria direito à resolução do contrato, dada a impossibilidade de restituição da mercadoria nos termos do artigo 82 da CISG.

O quinto caso elencado foi julgado pela *Cour d'appel de Douai*, na França, envolvendo a compra e venda internacional de quatro máquinas de prensa entre uma empresa francesa (compradora) e uma empresa com estabelecimentos na Alemanha e Suíça (vendedora)<sup>336</sup>.

A compradora pleiteava a resolução do contrato alegando desconformidade de três das máquinas entregues, o que configuraria violação essencial ao contrato em razão da necessidade de

---

<sup>335</sup> FRANÇA, *Cour d'appel de Bordeaux*. Tonnellerie Ludonnaise v. Anthon. 27 de Junho de 2011.

<sup>336</sup> FRANÇA, *Cour d'appel de Douai*. SA Getec v. Bystronic Maschienenbau GmbH, Bytronic Laser AG, SAS Bystronic France. 06 de Fevereiro de 2014.

paralisação da linha de produção da compradora. A empresa vendedora se dispôs a reparar a desconformidade enviando uma equipe técnica ao estabelecimento da compradora. Através de testes, constatou-se que as falhas alegadas eram minimamente prejudiciais, incapazes de paralisar a produção industrial, e que as máquinas não funcionavam ao mesmo tempo, de modo que as falhas de um dos equipamentos não comprometeriam os demais. Ademais, a compradora continuou a utilizar o equipamento, apesar da desconformidade, vindo inclusive a contratar futuramente com a vendedora a compra e venda de outras mercadorias similares. Dentre os argumentos da defesa, a vendedora alegou ainda que a CISG não dispõe um comércio de mercadorias perfeitas, mas de mercadorias próprias aos usos a que são destinadas.

A decisão da Corte atestou que o vendedor não poderia ser responsabilizado por todo e qualquer defeito das mercadorias, em especial porque as máquinas sempre estiveram aptas ao seu uso normal, vindo a ser utilizadas pelo comprador por mais de oito anos. Similarmente ao caso anterior comentado, a Corte decidiu com base no artigo 82 da CISG pela impossibilidade de restituição das mercadorias ao vendedor, nas mesmas condições em que recebidas pelo comprador, e consequentemente, pela impossibilidade da resolução contratual pretendida pelo comprador.

#### 4.3 PARÂMETROS PARA APLICAÇÃO DA RESOLUÇÃO CONTRATUAL DIANTE DE DESCONFORMIDADE DAS MERCADORIAS

A partir da análise dos casos acima comentados, observa-se que o remédio da resolução contratual somente é aplicável diante de inadimplemento suficientemente relevante à relação comercial das partes, cujos efeitos frustram as expectativas das partes decorrentes da compra e venda avençada.

O artigo 35(2) da Convenção mostra-se essencial para se averiguar a correspondência das mercadorias ao acordado entre as partes através de critérios gerais para determinação da conformidade ou não das mercadorias. Ainda que as partes tenham registrado em contrato as condições esperadas, referidos critérios possibilitam analisar a questão de desconformidade com maior profundidade, em especial por abrangerem as concepções de uso regular e uso especial, de grande relevância prática, como se constata dos casos anteriormente abordados. Ademais, mesmo que configurada a violação essencial ao contrato, o comprador somente poderá declarar a resolução se observados os efeitos de tal remédio, em especial a capacidade de restituição às partes das mercadorias nas mesmas condições em que foram entregues e do preço pago por elas.

Além da correspondência às características avançadas em contrato, dispõe o artigo 35 da CISG que as mercadorias sejam aptas ao seu uso normal, ao qual normalmente se destinam. Tal concepção deve corresponder à de uma terceira pessoa razoável, em iguais condições, inserida no mesmo mercado ou segmento comercial das partes. Esse uso pode variar, por exemplo, a depender se as mercadorias serão utilizadas para consumo do comprador, ou apenas em linha de produção de outros bens, ou ainda se as mercadorias serão ou não revendidas<sup>337</sup>. Para Ingeborg Schwenzer, fator essencial à conformidade é o uso das mercadorias como pretendido pelo comprador, de modo que se o mesmo não for capaz de usá-las ou processá-las sem incorrer em grandes despesas, serão consideradas desconformes<sup>338</sup>. Bens de consumo devem apresentar a mesma qualidade e desempenho que normalmente se espera de bens do mesmo tipo<sup>339</sup>.

Conforme o artigo 35(2)(b) da CISG, desde que o comprador tenha informado ao vendedor o uso especial ao qual destinará as mercadorias, este passa a confiar nas habilidades e juízo do vendedor para que selecione ou produza as mercadorias aptas à tal propósito, de modo que mesmo aptas a seu uso normal, poderão ser consideradas desconformes caso não correspondam ao uso especial requerido<sup>340</sup>.

Denota-se dos casos anteriormente comentados que a resolução contratual somente foi declarada diante de mercadorias cuja desconformidade comprometeu as expectativas do comprador para com o negócio, seja porque eram absolutamente imprestáveis ao uso para o qual foram adquiridas, ou porque vieram a causar despesas e prejuízos ao comprador. Quanto aos casos nos quais não foi declarada a resolução contratual, apesar de constatada desconformidade das mercadorias, não se vislumbrou a resolução como o melhor remédio a ser aplicado, em especial porque poderiam ser utilizadas pelo comprador como minimamente esperado, ou ainda serem revendidas, pois preservado o uso normal das mercadorias.

Ainda que se configure a desconformidade das mercadorias, a resolução do contrato somente poderá ser declarada diante de grave infração aos interesses contratuais de uma das partes<sup>341</sup>. Para a configuração de violação essencial ao contrato, e para fins de resolução contratual, deve-se sopesar os interesses de ambos comprador e vendedor, tendo em vista os impactos econômicos e riscos de transporte e conservação das mercadorias nas circunstâncias em que se inserem<sup>342</sup>. Ademais, a

---

<sup>337</sup> SCHLECHTRIEM; BUTLER, 2009, p. 114.

<sup>338</sup> SCHWENZER, Ingeborg. *Avoidance of the contract in case of non-conforming goods (Article 49(1)(A) CISG)*. Journal Of Law And Commerce, Pittsburgh, v. 25, 2006, p.437-442, p. 438.

<sup>339</sup> SCHWENZER, 2016, p. 602.

<sup>340</sup> HUBER; MULLIS, 2007, p. 138.

<sup>341</sup> MAGNUS, 2005, p. 436.

<sup>342</sup> MÜLLER-CHEN; PAIR, 2011, p. 675.



incapacidade de restituir as mercadorias é causa de perda do direito à resolução contratual, que não poderá ser declarada caso os bens não possam ser restituídos ao vendedor em condições substancialmente idênticas àquelas nas quais os recebeu<sup>343</sup>, funcionando também como restrição ao direito das partes à resolução contratual.

---

<sup>343</sup> KUYVEN; PIGNATTA, 2015, p. 848.

## 5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Sendo a conformidade de mercadorias fator essencial ao sucesso da relação contratual entre as partes, diante da qual a violação contratual poderá resultar na aplicação do mais drástico dos remédios impostos pela CISG, esta pesquisa objetivou averiguar em que condições e quais as possibilidades de aplicação da resolução contratual pelo comprador em face da entrega de bens desconformes pelo vendedor, de acordo com as disposições da CISG. Assim, buscou-se apresentar a sistemática empregada pela Convenção, suas características, origem, possibilidades de aplicação e relevância no cenário internacional e nacional.

Para tanto, o primeiro capítulo abordou o âmbito do comércio internacional atualmente vivenciado, no qual comerciantes das mais diferentes nacionalidades e culturas podem pactuar negócios em questão de pouquíssimo tempo, dadas as facilidades de comunicação possibilitadas pela globalização e tecnologia. Essa dinamicidade reflete a natureza das relações comerciais, que se desenvolvem com tamanha rapidez e intensidade capazes de transcender a tutela jurídica estatal. Assim surgiu a *lex mercatoria*, e dentre a denominada *nova lex mercatoria*, a CISG revela-se como um eficiente conjunto de normas reguladoras da compra e venda internacional de mercadorias e do aspecto uniformizador do Direito Internacional Privado.

A identidade de regras de comércio internacional comuns a tantos diferentes Estados permite o fomento das relações comerciais, em especial porque reflete as necessidades e particularidades das relações privadas desse tipo, mitigando controvérsias entre diferentes sistemas jurídicos, práticas comerciais, usos e costumes, sem relativizar a soberania estatal e concedendo às partes a ampla autonomia da vontade e maior segurança jurídica.

Todavia, a iniciativa de uniformização de tais regras nem sempre contou com a efetividade e adesão hoje experimentadas. Foram necessários anos de esforços e a ratificação de duas outras convenções internacionais antes de se consolidar a CISG. Em especial, a chancela da ONU, através da UNCITRAL, foi essencial à adesão global, assegurando que a uniformização do Direito pretendida representaria os interesses das mais diversas nações e sistemas econômicos.

Assim, a CISG se aplica a contratos internacionais de compra e venda de mercadorias, pactuados entre partes cujos estabelecimentos comerciais se localizam em diferentes Estados signatários da Convenção ou, quando as regras de Direito Internacional Privado aplicáveis estabelecerem como lei aplicável a lei de um Estado signatário da Convenção. Pode-se ainda aplicar a CISG através de cláusula arbitral ou de eleição de foro. Ademais, as mercadorias referidas pela

Convenção não abrangem, dentre outros, bens de consumo, limitando sua aplicação a contratos de compra e venda ou de fornecimento de mercadorias a serem produzidas.

A CISG já foi ratificada por 89 Estados diferentes, alcançado grande parte do globo e os principais participantes do comércio transfronteiriço. O Brasil é um dos mais recentes a promulgar a Convenção, que integra o ordenamento jurídico nacional desde abril de 2014, possibilitando alinhar o comércio brasileiro às práticas estrangeiras.

Todavia, a relação comercial internacional é extremamente passível de controvérsias, que podem resultar em litígio, seja em razão das diferenças culturais das partes ou dos riscos que envolvem o comércio internacional, dentre outras causas. Diante dessas controvérsias, o segundo capítulo deste trabalho abordou as regras da CISG, no que tange a direitos e obrigações das partes, bem como mecanismos de ação ao inadimplemento contratual, a fim de ilustrar o instrumento contratual da compra e venda internacional.

Dentre as inadimplências mais recorrentes, destaca-se o tema sobre o qual se debruçou o presente estudo, a desconformidade das mercadorias objeto da compra e venda ao pactuado pelas partes em contrato. Trata-se de violação ao dever de conformidade imposto ao vendedor pela CISG em seu artigo 35. A conformidade das mercadorias significa correspondência à quantidade, qualidade e tipo ou natureza esperadas das mercadorias conforme o acordado em contrato.

Qualquer discrepância nesses aspectos com relação ao contrato poderá caracterizar a desconformidade. Em não sendo possível averiguar as características acordadas expressamente em contrato, o parágrafo 2º do artigo 35 da CISG prevê quatro critérios para a determinação da conformidade ou não das mercadorias. Trata-se da adequação dos bens (i) ao seu uso normal, (ii) ao uso especial (requerido pelo comprador e informado ao vendedor), (iii) da correspondência a amostras e modelos (quando utilizados), e (iv) da adequada embalagem ou acondicionamento das mercadorias.

O inadimplemento do dever de conformidade pelo vendedor poderá configurar violação fundamental ao contrato. Trata-se de conceito subjetivo disposto pela CISG em seu artigo 25, e significa descumprimento contratual que cause à parte prejuízo suficientemente grave, capaz de privá-la dos resultados esperados com a celebração do contrato, desde que a parte infratora não tenha previsto tal cenário e que uma pessoa razoável também não o pudesse prever.

Nem todo inadimplemento contratual resultará em violação fundamental ao contrato. Todavia, tal conceito abrange uma diversidade de situações, de modo que a sua configuração poderá se relacionar a quaisquer obrigações pactuadas pelas partes ou a elas impostas pela CISG, e depende muito mais da importância conferida pelas partes à obrigação inadimplida do que do

inadimplemento em si. Por tal razão, é fortemente recomendado que as partes registrem em contrato a importância ou fundamentalidade que conferem às obrigações, considerando-se as consequências geradas pela violação contratual.

Tendo em vistas os altos custos que envolvem uma transação internacional, a CISG propõe diversas medidas que compõem o seu sistema de remédios, prerrogativas das partes a serem acionadas diante de violações contratuais. Tais medidas visam a preservação da relação contratual e a redução de prejuízos que podem ser gerados em razão de inadimplemento. Esta pesquisa tratou, em especial, dos remédios assegurados ao comprador perante violação contratual exercida pelo vendedor pela entrega de mercadorias desconformes. Dentre os remédios previstos, abordou-se as possibilidades de execução específica do contrato, concessão de prazo suplementar ao vendedor, abatimento do preço, indenização por perdas e danos e resolução contratual.

A resolução contratual constituiu objeto do presente estudo, em especial, as condições nas quais pode ser aplicada pelo comprador diante da entrega de mercadorias desconformes pelo vendedor. O exame de tais condições revelou que a resolução contratual tem sua aplicação bastante limitada pela CISG, resguardando-se a casos nos quais se configura a violação fundamental ao contrato e nos quais persiste a falta de entrega das mercadorias mesmo após a concessão de prazo suplementar pelo comprador.

Assim, a resolução contratual poderá ser aplicada como remédio à entrega de bens desconformes desde que tal desconformidade configure violação essencial ao contrato. Porém, como se viu, o conceito de violação essencial disposto pela CISG é um conceito subjetivo e, por vezes, dúbio. Por tal razão, a doutrina recomenda o exame da jurisprudência internacional sobre o assunto, a fim de se estabelecerem diretivas para a configuração ou não de violação fundamental ao contrato. Nesse sentido, foram selecionadas dez decisões proferidas por tribunais estatais e arbitrais estrangeiros, nas quais a CISG foi aplicada. Tais decisões se prestam a demonstrar a variedade de situações de desconformidade de mercadorias, e em quais pôde ou não ser aplicada a resolução contratual em razão de violação fundamental.

Ao fim da pesquisa observou-se que o remédio da resolução contratual somente é aplicado diante de mercadorias cujo uso normal ou especial pretendido pelo comprador restou gravemente comprometido, ou cuja desconformidade foi tão grave, tornando inviável seu conserto e ocasionando a perda do interesse econômico na execução do contrato.

Justifica-se a aplicação restrita da resolução contratual pelas próprias provisões da CISG e pelos efeitos de tal remédio: efeitos liberatório e restitutivo. O efeito liberatório traduz a liberação das partes de suas obrigações. O efeito restitutivo significa o dever de restituição imposto às partes

quanto aos valores e mercadorias entregues em condições substancialmente idênticas àquelas nas quais receberam as mercadorias e, o acréscimo de juros ao pagamento originalmente adimplido. Assim, objetiva-se que as partes voltem à situação em que se encontravam antes de celebrado o contrato, o que implicará em novas despesas de transportes das mercadorias e transações econômicas, agravando-se ainda mais os riscos aos quais se submetem os comerciantes internacionais.

Observou-se ainda que o dever de restituição restringe a resolução contratual pelo comprador à possibilidade de restituição das mercadorias em condições iguais ou substancialmente iguais àquelas nas quais se encontravam à época da entrega, configurando causa de extinção do direito da parte, nos termos do artigo 82 da CISG, o que restou confirmado em duas das decisões abordadas.

Assim, a aceção comum em doutrina e jurisprudência internacionais de que a resolução contratual é remédio *ultima ratio* justifica-se pelas severas limitações impostas pela CISG ao uso de tal remédio, tendo em vista os severos efeitos que produz. Ainda assim, trata-se de importante previsão da CISG, pois nem sempre a preservação do contrato ou a utilização de remédios mais brandos garantirá às partes minimizar os prejuízos ou efeitos da violação contratual, quiza quando se tratar de violação fundamental essencialmente grave, que fruste por completo a reutilização das mercadorias e a preservação do vínculo contratual, como o foram consideradas nos cinco casos abordados no item 4.2.1 deste estudo.

## REFERÊNCIAS

- AGUIAR JÚNIOR, Ruy Rosado de. *Aspectos Da Convenção De Viena Sobre A Compra E Venda Internacional De Mercadorias (CISG) – 1980*. Revista Jurídica Luso Brasileira, Lisboa, v. 2, n. 2, pp.1407-1437, 2016. Disponível em: <<http://www.cidp.pt/revistas/rjlb/rjlb-2016-02>>. Acesso em: 10 abr. 2018.
- ARLOTA, Alexandre Sales Cabral. *O enquadramento dos contratos internacionais em face da lex mercatoria e a busca de estabilidade nas relações transfronteiriças*. Revista da Faculdade de Direito da UERJ, Rio de Janeiro, v. 26, pp.1-22, 2014.
- BARRAL, Welber Oliveira. *Comércio Internacional*. Belo Horizonte: Del Rey, 2007.
- BASSO, Maristela. *Curso de Direito Internacional Privado*. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2014.
- BIANCA, Cesare Massimo; BONELL, Michael Joachim (Ed.). *Commentary on the International Sales Law: The 1980 Vienna Sales Convention*. Milão: Giuffrè, 1987.
- BONELL, Michael Joachim. *The UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts and the Principles of European Contract Law: Similar Rules for the Same Purposes?* Uniform Law Review, v. 26, pp.229-246, 1996. Disponível em: <<https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/bonell96.html>>. Acesso em: 13 maio 2018.
- BRASIL. *Decreto nº 8.327, de 16 de outubro de 2014*. Brasília, Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2011-2014/2014/decreto/d8327.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2014/decreto/d8327.htm)>. Acesso em: 10 abr. 2018.
- BRIDGE, Michael G. *The international sale of goods*. 3. ed. Oxford: Oxford University Press, 2013.
- MACEI, Demetrius Nichele; BENACCHIO, Marcelo; RIBEIRO, Maria De Fatima (Org.). *Direito Empresarial*. 1 ed. Florianópolis: CONPEDI, 2015.
- CARAVACA, Alfonso -luis Calvo; GONZÁLEZ, Javier Carrascosa. *Los Contratos Internacionales y el mito de la “Nueva Lex Mercatoria”*. Cadernos da Escola de Direito Centro Universitário Autônomo do Brasil, Curitiba, v. 1, n. 12, pp.1-20, 2010.
- CASELLA, Paulo Borba. *Negociação e formação de contratos internacionais - em direito francês e inglês*. São Paulo: Revista da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo, v. 85, pp. 124-171, 1990.
- CORDEIRO NETO, Alberto de Campos; RADAEL, Gisely Moura; LOPES, Luiz Felipe Calábria. *O Brasil e a Ratificação da Convenção de Viena sobre Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG): Vantagens e Desvantagens*. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/neto-radael-lopes.html>>. Acesso em: 10 maio 2018.

COSTA, Jose Augusto Fontoura; SANTOS, Ramon Alberto dos. *Contratos internacionais e a eleição de foro estrangeiro no novo Código de Processo Civil*. Revista de Processo, v. 253, pp. 109-128, 2016.

CRETELLA NETO, José. *Contratos Internacionais do Comércio*. 2. ed. São Paulo: Letz Total Media Creative Projects, 2016.

DE ARAUJO, Nadia. *Direito internacional privado: teoria e prática brasileira*. Porto Alegre: Revolução eBook, 2016.

DE ARAUJO, Nadia; SPITZ, Lidia. *As Principais Obrigações do Comprador [na CISG]*. Revista de Arbitragem e Mediação, São Paulo, v. 37, p.107-122, abr. 2013.

DIMATTEO, Larry A (Ed.). *International Sales Law: A Global Challenge*. Cambridge: Cambridge University Press, 2014.

DIMATTEO, Larry A. et al. *International Sales Law: a critical analysis of CISG jurisprudence*. New York: Cambridge University Press, 2005.

DOLGANOVA, Iulia; LORENZEN, Marcelo Boff. *O Brasil e a adesão à Convenção de Viena de 1980 sobre Compra e Venda Internacional de Mercadorias*. Revista Fórum CESA, ano 4, n. 10, jan./mar. 2009.

FERRARI, Franco. *Fundamental Breach of Contract Under the UN Sales Convention - 25 Years of Article 25 CISG*. Journal Of Law And Commerce, Pittsburgh, v. 25, pp.489-508, 2006.

FERRARI, Franco; *Contracts for the International Sale of Goods: Applicability and Applications of the 1980 United Nations Sales Convention*. Boston: Leiden, 2012.

FONSECA, Patricia Galindo da. *O Brasil Perante Uma Nova Perspectiva De Direito Mercantil Internacional*. Revista Forense, Rio de Janeiro, v. 341, pp.193-211, abr. 1998. Disponível em: <<https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/fonseca.html>>. Acesso em: 03 mar. 2018.

FORNASIER, Mateus de Oliveira; SILVA, Thiago dos Santos da. *A Adesão do Brasil à Convenção Das Nações Unidas Sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG, Viena, 1980): Uma Análise Sistêmica Dos Reflexos Da Ratificação Brasileira*. Revista Argumentum, Marília, v. 17, pp.223-249, 2016. Disponível em: <<http://ojs.unimar.br/index.php/revistaargumentum/article/view/265>>. Acesso em: 03 maio 2018.

GAZZANEO, Nathalie. *Accession of Brazil to the CISG: A First Analysis on the Application of the Convention by the Brazilian Judge*. The Vindobona Journal Of International Comercial Law And Arbitration, Viena, v. 17, n. 2, pp.209-228, 2013.

GRAFFI, Leonardo. *Case Law on the Concept of "Fundamental Breach" in the Vienna Sales Convention*. Paris: International Business Law Journal, v. 3, pp.338-249, 2003.

GILLETE, Clayton P.; WALT, Steven D. *The UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. 2. ed. Nova York: Cambridge University Press, 2016.

GREBLER, Eduardo. *A Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Venda Internacional de Mercadorias e o Comércio Internacional Brasileiro*. Anuário Brasileiro de Direito Internacional, Belo Horizonte, v. 1, n. 1, pp.94-109, 2006. Disponível em: <[http://centrodireitointernacional.com.br/static/anuario/3\\_V1/anuario\\_3\\_v1.pdf](http://centrodireitointernacional.com.br/static/anuario/3_V1/anuario_3_v1.pdf)>. Acesso em: 13 abr. 2018.

GRUENBAUM, Daniel. *Resolução do contrato: avoidance na CISG*. Revista de Arbitragem e Mediação, v. 37, 2013, São Paulo: Revista dos Tribunais, pp. 83-105.

HONNOLD, John O. *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*. 3. ed. The Hague: Kluwer Law International, 1999. Disponível em: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/honnold.html>>. Acesso em: 03 maio 2018.

HONNOLD, John O.; FLECHTNER, Harry M. (Ed.). *Uniform Law for International Sales Under the 1980 United Nations Convention*. 4. ed. The Netherlands: Kluwer Law International, 2009.

HUBER, Peter; MULLIS, Alastair. *The CISG: a new textbook for students and practitioners*. Munique: Sellier, 2007.

HUBER, Peter. *CISG – The Structure of Remedies*. Hamburgo: The Rabel Journal Of Comparative And International Private Law, v. 71, p.13-34, 2007.

JOBIM, Geraldo Cordeiro; JOBIM, Marco Félix; TELLINE, Deise Estrela (Coord.). *Tempestividade e Efetividade Processual: Novos rumos do processo civil brasileiro*. Caxias do Sul: Plenum. 2010.

KRÖLL, Stefan; MISTELIS, Loukas; VISCASILLAS, Maria del Pilar Perales. *United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)*. Munique: Verlag C.h. Beck Ohg, 2011.

KROLL, Stefan Michael; MISTELIS, Loukas A. (Ed.). *International Arbitration and International Commercial Law: Synergy, Convergence and Evolution*. Reino Unido: Kluwer Law International, 2011.

KRUISINGA, Sonja. *(Non-)conformity in the 1980 UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods: A Uniform Concept?* Utrecht: Intersentia, 2004.

KUYVEN, Fernando; PIGNATTA, Francisco. *Judiciário brasileiro aplica pela primeira vez a CISG*. 2017. Disponível em: <<https://www.conjur.com.br/2017-abr-19/judiciario-brasileiro-aplica-primeira-vez-cisg>>. Acesso em: 29 abr. 2018.

KUYVEN, Fernando; PIGNATTA, Francisco Augusto. *Comentários à Convenção de Viena: compra e venda internacional de mercadorias*. São Paulo: Saraiva, 2015.

LIMA, João André. *A harmonização do direito privado*. Brasília: Fundação Alexandre de Gusmão, 2007.



LOEWE, Roland. L'Empreinte du Droit Continental dans les Relations Commerciales Internationales La Convention de Vienne sur la vente internationale de marchandises de 1980. In: *Seminar On The Imprint Of Continental Law On International Commercial Relations. Part I. The International Codification Movement*. 2001, Roma. Presentation. Roma: Pace Law School Institute Of International Commercial Law, 2003. Disponível em: <[www/html/cisg/biblio/loewe1.html](http://www/html/cisg/biblio/loewe1.html)>. Acesso em: 10 abr. 2018.

LOOKOFSKY, Joseph M.. *Understanding the CISG: A Compact Guide to the 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. 3. ed. The Netherlands: Kluwer Law International, 2008.

LUCA, Villy de. *The Conformity of the Goods to the Contract in International Sales*. Pace International Law Review, White Plains, v. 27, pp.163-257, 2015.

MAGNUS, Ulrich. *The Remedy of Avoidance of Contract under CISG — General Remarks and Special Cases*. Pittsburgh: Journal Of Law And Commerce, v. 25, pp.423-436, 2005.

MARINHO, Mônica Romero; NASSIF, André; CAMBOIM, Anna. *Regulação do comércio internacional: série comércio exterior e negócios internacionais*. Rio de Janeiro: FGV, 2014.

MEIRA MOSER, Luiz Gustavo; PIGNATTA, Francisco Augusto (Coord.). *Comentários à Convenção de Viena sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias CISG: visão geral e aspectos pontuais*. São Paulo: Atlas, 2015.

MOGHADAM, Mojtaba Sadeghi. *The Buyer's right to avoid the contract due to non-conformity of the goods under the CISG*. International Journal Of Law, v. 2, n. 3, 2016, pp.33-38.

MUÑOZ, Edgardo, MEIRA MOSER, Luiz Gustavo. *A adesão do Brasil à CISG: consequências para o comércio na China e América Latina*. Revista Brasileira de Arbitragem. Porto Alegre, v. 9, n. 34, pp. 52-71, abr./jun. 2012.

NDULO, Muna. *The Vienna Sales Convention 1980 and the Hague Uniform Laws on International Sale of Goods 1964: A Comparative Analysis*. International And Comparative Law Quarterly, v. 38, n. 1, pp.1-25, 1989. Disponível em: <<https://www.cambridge.org/core/journals/international-and-comparative-law-quarterly/article/vienna-sales-convention-1980-and-the-hague-uniform-laws-on-international-sale-of-goods-1964-a-comparative-analysis/45D8734A086E1B6CAAB01ECF929E0927>>. Acesso em: 10 maio 2018.

OLIVEIRA, Odete Maria de; OLSSON, Giovanni (Org.). *Relações Internacionais, Direito e Poder: globalização, atores, temas emergentes*. Curitiba: CRV, 2017.

PINHEIRO, Luís de Lima. *Direito Comercial Internacional*. Coimbra: Edições Almedina SA, 2005.

RIBEIRO, Júlio César de Lima. *A Obrigação do Vendedor de Entrega das Mercadorias “Em Conformidade” nos Contratos de Compra e Venda Internacional (Art. 35 Da CISG): Perspectivas da Aplicação da Convenção de Viena De 1980 pelos Operadores do Direito Brasileiro*. Coimbra: Estudos Doutaramento & Mestrado, v. 4, pp.07-49, 2014.

SCHLECHTRIEM, Peter; BUTLER, Petra. *UN Law on International Sales The UN Convention on the International Sale of Goods*. Berlin: Springer, 2009.

SCHWENZER, Ingeborg; FOUNTOLAKIS, Christiana; DIMSEY, Mariel. *International Sales Law: A Guide to the CISG*. Oxford: Hart Publishing, 2012.

SCHWENZER, Ingeborg; PEREIRA, Cesar A. Guimarães; TRIPODI, Leandro (coord.). *A CISG e o Brasil: Convenção das Nações Unidas para os Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias*. São Paulo: Marial Pons; Curitiba: Federação das Indústrias do Estado do Paraná, 2015.

SCHWENZER, Ingeborg. *The Right to Avoid the Contract*. Belgrade Law Review, Belgrado, v. LX, n.3, 2012, pp.207-215.

STRENGER, Irineu. *Contratos Internacionais do Comércio*. 4. ed. Ed. LTR, 2003.

KRUISINGA, Sonja. *(Non-)conformity in the 1980 UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods: A Uniform Concept?* Utrecht: Intersentia, 2004.

Tribunal de Justiça do Rio Grande do Sul. Apelação Cível no. 0000409-73.2017.8.21.7000. Relatoria: Des. Umberto Guaspari Sudbrack. Julgado em: 14 de fevereiro de 2017. Disponível em: <<http://www1.tjrs.jus.br/busca/?tb=proc>>. Acesso em: 15 abr. 2018.

VIDIGAL, Erick. *A Lex Mercatoria e sua aplicação no mundo contemporâneo*. Brasília: Universitas, 2011, v. 9, n. 1, pp. 473-485.

VENTURA, Carla A. Arena. *Da Negociação à Formação dos Contratos Internacionais do Comércio: Especificidades do Contrato de Compra e Venda Internacional*. Belo Horizonte: Revista Eletrônica de Direito Internacional, v. 6, pp.91-121, 2010.

VISCASILLAS, Pilar Perales. *Applicable Law, the CISG, and the Future Convention on International Commercial Contracts*. Villanova Law Review, v. 58, p.733-760, 2013. Disponível em: <<https://digitalcommons.law.villanova.edu/vlr/vol58/iss4/>>. Acesso em: 10 maio 2018.

VISCASSILLAS. Maria del Pilar Perales. *El contrato de compraventa internacional de mercancías. (Convención de Viena de 1980)*. 2001.

VISCASSILLAS. Maria del Pilar Perales. *El contrato de compraventa internacional de mercancías. (Convención de Viena de 1980)*. 2001. Disponível em: < <https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/perales1.html#cv>>. Acesso em: 25 abr. 2018.

WEBERBAUER, Paul Hugo; BARZA, Eugênia Cristina Nilsen Ribeiro. *Introdução às regras de aplicação da Convenção da ONU sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias e o direito internacional privado brasileiro*. Revista de Direito Internacional, Brasília, v. 12, n. 1, pp. 379-394, 2015.

ZELLER, Bruno. *Damages Under the Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. 2. ed. Nova York: Oxford University Press, 2009.

ZELLER, Bruno. *Fundamental Breach and the CISG - a Unique Treatment or Failed Experiment?*. Viena: Vindobona Journal Of International Commercial Law & Arbitration, v. 8, pp. 81-94, 2004.

ZELLER, Bruno. *The Remedy of Fundamental Breach and the United Nations Convention on the International Sale of Goods (CISG) - A Principle Lacking Certainty?* Viena: Vindobona Journal Of International Commercial Law & Arbitration, v. 11, pp.219-236, 2007.

ZIEGEL, Jacob. *The Scope of the Convention: Reaching Out to Article One and Beyond*. Journal Of Law And Commerce, v. 06, pp.59-73, 2005.

**CASOS ABORDADOS**

ALEMANHA, Appellate Court Hamburg. Café inventory case. 25 de Janeiro de 2008. Disponível em: < <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000907a3.html>>. Acesso em: 10 de Junho de 2018.

ÁUSTRIA, Oberster Gerichtshof. Tombstones case. 07 de Setembro de 2000. Disponível: < <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000907a3.html>>. Data de Acesso: 10 de Junho de 2018.

CHINA, China International Economic and Trade Arbitration Commission (CIETAC). 15 de Julho de 2002. Disponível em: < <https://www.iicl.law.pace.edu/cisg/case/china-july-15-2002-translation-available>>. Acesso em: 10 de Junho de 2018.

DINAMARCA, District Court Horsens. Julie George v. Kristian Skovridder. 07 de Dezembro de 2012. Disponível em: <<http://www.unilex.info/case.cfm?id=1875>>. Data de Acesso: 10 de Junho de 2018.

ESPANHA, Fuenlabrada Court of First Instance. 11 de Maio de 2012. Disponível em: <<http://www.unilex.info/case.cfm?id=1824>>. Data de Acesso: 10 de Junho de 2018.

FRANÇA, Cour d'appel de Bordeaux. Tonnellerie Ludonnaise v. Anthon. 27 de Junho de 2011. Disponível em: <[http://www.uncitral.org/clout/clout/data/fra/clout\\_case\\_1514\\_270611.html?](http://www.uncitral.org/clout/clout/data/fra/clout_case_1514_270611.html?)>. Acesso em: 10 de Junho de 2018.

FRANÇA, Cour d'appel de Douai. SA Getec v. Bystronic Maschienenbau GmbH, Bytronic Laser AG, SAS Bystronic France. 06 de Fevereiro de 2014. Disponível em: < <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/140206f1.html>>. Acesso em: 10 de Junho de 2018.

FRANÇA, Cour d'appel de Rennes. Brassiere cups case. 27 de Maio de 2008. Disponível em: < <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/080527f1.html>>. Data de Acesso: 10 de Junho de 2018.

FRANÇA, Cour de Cassation. Socinter v. Wallace Corporation Limited. 17 de Dezembro de 2013. Disponível em: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/131217f1.html>>. Data de Acesso: 10 de Junho de 2018.

ITÁLIA, Tribunale di Foggia. Samuel Smith. The Old Brewery v. Vini San Barbato, snc. 03 de Julho de 2013. Disponível em: <<http://www.unilex.info/case.cfm?id=1942>>. Data de Acesso: 10 de Junho de 2018.